

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 17

Частина 2

Херсон  
2016

## **РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

### **Головний редактор (виконуючий обов'язки):**

*Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

### **Заступник головного редактора:**

*Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).*

### **Відповідальний редактор:**

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

### **Члени редакційної колегії:**

*Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук (завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова).*

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

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

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

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

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

*Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроєкологічного університету).*

*Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

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

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

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

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

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

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету  
на підставі Протоколу № 8 від 25.04.2016 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

**Крот Л.М.**

ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРЕМЕНЧУЦЬКОГО ПОВІТОВОГО ЗЕМСТВА  
(КІНЕЦЬ ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТОЛІТТЯ)..... 9

**Лантух І.В.**

НАРОДНИЙ БАНК ЯК ПІДҐРУНТТЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ КАПІТАЛІЗМУ  
НА ВІТЧИЗНЯНИХ ТЕРЕНАХ НАПРИКІНЦІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ..... 13

**Матюк Т.В.**

КІЛЬКІСНІ ВИМІРИ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК..... 18

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

#### І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Бунтова Н.В.**

ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ  
РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ..... 21

**Крючков С.С.**

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ  
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА..... 24

**Кулаковський К.О.**

ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ПАРАМЕТРИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ..... 28

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

#### НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Білик О.А.**

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА:  
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ..... 33

**Кізіма В.Л., Бортнік Н.В.**

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ  
І ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ..... 37

**Колібан Д.В.**

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ  
СТРАТЕГІЙ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ..... 41

**Корчева В.І.**

ОЦІНКА ФІСКАЛЬНИХ ІНДИКАТОРІВ УКРАЇНИ  
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ..... 43

**Логоша Р.В.**

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ОВОЧІВ:  
СТАН, ПРОБЛЕМИ, ШЛЯХИ ВИРШЕННЯ..... 47

**Ляховець В.О.**

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ..... 51

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Балдинюк А.Г.**

ЛІДЕРСТВО ЯК ЗАПОРУКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ..... 54

**Батракова Т.І., Конєв В.В.**

РАННЯ ДІАГНОСТИКА ТА ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА  
ЯК ЧАСТИНА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛІННЯ..... 57

**Белоусова С.В.**

ІНТЕГРОВАНА МОДЕЛЬ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ  
ЩОДО РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ СТРАТЕГІЧНОЇ  
ФІНАНСОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... 60

**Бойко К.О.**

ЕТАПИ І МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА..... 64

<b>Бортнік С.М., Созінова О.В.</b> ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОГО ДІАГНОСТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	67
<b>Могилова А.Ю., Будашко В.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ.....	72
<b>Бушман Т.С.</b> МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «КАДРОВА БЕЗПЕКА».....	76
<b>Климчук А.О.</b> АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	80
<b>Коваль О.А.</b> ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	83
<b>Кравцова Л.Л</b> НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	87
<b>Кривець Ю.М.</b> ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	89
<b>Лісун Я.В.</b> СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	93
<b>Логвінова О.П.</b> УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	97
<b>Вень Мінмін, Мамонов К.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА: СВИНАРСТВО.....	100

## **СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Бегларашвілі О.П.</b> РОЗВИТОК МАГАЗИНІВ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	103
<b>Бойко Т.Ю.</b> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТІВ КЛАСТЕРНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ВІД УТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КЛАСТЕРУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	106

## **СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

<b>Бондаренко Н.М., Шевченко К.В.</b> СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ.....	110
<b>Кислий В.М., Жарик Т.І.</b> НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРА.....	113
<b>Мариняк Б.Б.</b> ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЗОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	117

## **СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

<b>Аграмакова Н.В., Литовченко І.В.</b> ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЕНСАЦІЙНОГО ПАКЕТУ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	123
<b>Лишко С.В.</b> ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОДАТКОВОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	126

**СЕКЦІЯ 8  
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Кужелев М.А., Житарь М.О.****ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБЩЕГО, СРЕДНЕГО  
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ..... 131****Марич М.Г.****ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ  
БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....135****СЕКЦІЯ 9  
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ****Басіста І.А.****ТОРГОВА НАЦІНКА ТА ТОРГОВА ЗНИЖКА  
ЯК СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ ПРОДАЖНОЇ ЦІНИ ТОВАРІВ..... 139****Кузьмінська О.Е.****АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНОГО НАВАНТАЖЕННЯ  
ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ..... 143****Малярова С.В.****ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ:  
СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....147****СЕКЦІЯ 10  
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Харченко А.О., Антонєць О.О.****ОЦІНКА МІГРАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ КРАЇНИ..... 150****Шашина М.В.****МОДЕЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ НАСЕЛЕННЯ  
НА РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....154**

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

**Krot L.M.**

ECONOMIC ACTIVITY OF THE KREMENCHUK DISTRICT ZEMSTVO  
(THE END OF 19th – THE BEGINNING OF 20th CENTURY)..... 9

**Lantukh I.V.**

PEOPLE'S BANK AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF CAPITALISM IN THE  
DOMESTIC TERRITORY THE END OF XIX – THE BEGINNING OF XX CENTURIES..... 13

**Matyuk T.V.**

QUANTITATIVE MEASUREMENTS OF THE IMPACT OF EDUCATION  
ON ECONOMIC DEVELOPMENT.....18

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY

#### AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Buntova N.V.**

THE POTENTIAL OF UKRAINE IN THE INTERNATIONAL TOURIST MARKET..... 21

**Kriuchkov S.S.**

INTERNATIONAL FINANCIAL SERVICES MARKET  
UNDER GLOBALIZATION OF WORLD ECONOMY..... 24

**Kulakovskiy K.O.**

CIVILISATIONAL PARAMETERS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ORDER..... 28

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Bilyk O.A.**

FINANCIAL MECHANISMS OF HOUSING: FOREIGN EXPERIENCE.....33

**Kizyma V.L., Bortnik N.V.**

MARKETING RESEARCH OF TOURIST  
AND HOTEL SERVICES MARKET IN UKRAINE.....37

**Koliban D.V.**

CONCEPTUAL BASES OF FORMATION STRATEGIES  
INDUSTRIAL DEVELOPMENT.....41

**Korcheva V.I.**

THE EVALUATION OF UKRAINIAN FISCAL INDICATORS  
IN THE MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT..... 43

**Logocha R.V.**

GOVERNMENT CONTROL OF MARKETVEGETABLES:  
STATE, PROBLEMS, WAYS OF DECISION..... 47

**Liahovets V.O.**

BEEF MARKET REGULATION MECHANISM..... 51

### SECTION 4

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Baldynyuk A.G.**

LEADERSHIP AS A GUARANTEE OF STRATEGY.....54

**Batrakova T.I., Koniev V.V.**

THE EARLY DIAGNOSTICS AND ANALYSIS  
OF THE FINANCIAL CONDITION OF COMPANIES AS PART OF ANTI-CRISIS..... 57

**Belousova S.V.**

INTEGRATED MODEL OF MANAGEMENT DECISIONS  
ON THE ALLOCATION OF EXPENSES FOR THE CENTER  
FOR STRATEGIC OF FINANCIAL RESPONSIBILITY ENTERPRISES.....60

**Boiko K.O.**

STAGES AND METHODS OF COMPETITIVE ENVIRONMENT..... 64

**Bortnik S.N., Sozinova O.V.**

FORMING OF METHODOLOGY OF COMPLEX DIAGNOSING  
OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY .....67



<b>Mohylova A.Yu., Budashko V.A.</b> MARKETING FEATURES IN HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS.....	72
<b>Bushman T.S.</b> MORPHOLOGICAL ANALYSIS OF THE TERM «PERSONNEL SECURITY».....	76
<b>Klymchuk A.O.</b> METHODOLOGY ANALYSIS FOR ENTERPRISES PERSONNEL ASSESSMENT.....	80
<b>Koval O.A.</b> RATIONALE SOURCES OF FINANCING AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	83
<b>Kravtsova L.L.</b> LEGISLATIVE FRAMEWORK OF FINANCIAL RESOURCES BY AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	87
<b>Krivets Yu.N.</b> ADVANTAGES, DISADVANTAGES AND OPPORTUNITIES OF TECHNOLOGY TO IMPROVE CORPORATE MANAGEMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES.....	89
<b>Logvinova O.P.</b> RISK MANAGEMENT IN PROVIDING ENTERPRISE INNOVATIVE ATTRACTIVENESS.....	97
<b>Wen Mingming, Mamonov K.A.</b> THE CHARACTERISTICS OF LIVESTOCK: PIGS.....	100

## **SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY**

<b>Beglarashvili O.P.</b> SHOPS DEVELOPMENT OF RIVNE REGION .....	103
<b>Boyko T.Y.</b> METHODICAL APPROACH TO ESTIMATION CLUSTER EFFECT OF INTERACTION OF THE ENTERPRISE CLUSTER AT THE REGIONAL LEVEL.....	106

## **SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION**

<b>Bondarenko N.M., Shevchenko K.V.</b> ESSENCE AND CLASSIFICATION OF CREDIT BANK OPERATIONS.....	110
<b>Kyslyi V.M., Zharyk T.I.</b> SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL BASICS OF FORMING OF ENVIRONMENTAL TRANSPORT AND LOGISTICS CLUSTERS ABSTRACTS OF THE ARTICLE.....	113
<b>Maryniak B.B.</b> ASSESSMENT OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE GAS SECTOR.....	117

## **SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS**

<b>Agramakova N.V., Litovchenko I.V.</b> TECHNOLOGY FORMULATION AND IMPLEMENTATION OF COMPENSATION PACKAGE AS THE BASIS FOR THE FORMATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE ENTERPRISE.....	123
<b>Lyshko S.V.</b> THE INSTITUTIONAL SUPPORT OF ADDITIONAL PROFESSIONAL EDUCATION: FOREIGN EXPERIENCE .....	126

## **SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT**

<b>Kuzheliev M.O., Zhytar M.O.</b> PRIORITY OF FINANCIAL SECURITY INNOVATION AGENCIES GENERAL SECONDARY AND HIGHER EDUCATION IN UKRAINE.....	131
--	-----

<b>Marych M.H.</b> PECULIARITIES OF BUSINESS PLANNING OF THE BANKING INSTITUTION'S ACTIVITY AT THE PRESENT STAGE.....	135
<b>SECTION 9</b> <b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Basista I.A.</b> THE TRADING MARGIN AND TRADING DISCOUNT AS COMPONENTS OF FORMATION SELLING PRICE OF GOODS.....	139
<b>Kuzminska O.E.</b> ANALYSIS OF INFORMATIONAL LOADING OF STATEMENT OF CASH FLOWS OF ENTERPRISES.....	143
<b>Malyarova S.V.</b> ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF INVENTORY: CURRENT STATUS AND TRENDS OF IMPROVEMENT.....	147
<b>SECTION 10</b> <b>MATHEMATICAL METHODS, MODELS</b> <b>AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY</b>	
<b>Kharchenko A.A., Antonec O.A.</b> THE RATING OF MIGRATION ATTRACTIVENESS OF COUNTRY'S REGIONS.....	150
<b>Shashyna M.V.</b> MODELING CONSUMER BEHAVIOR OF THE POPULATION IN THE ELECTRICITY MARKET IN MODERN CONDITIONS.....	154





## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 352.08(477)«18/19»

**Крот Л.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

### **ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРЕМЕНЧУЦЬКОГО ПОВІТОВОГО ЗЕМСТВА (КІНЕЦЬ ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТОЛІТТЯ)**

У статті в історико-економічному аспекті розглядається економічна діяльність Кременчуцького повітового земства в кінці ХІХ – на початку ХХ ст. Особливу увагу приділено практичній діяльності органів земського самоврядування щодо покращання соціально-економічного становища населення Кременчуцького повіту. Наголошено, що зусиллями земських установ формувалися дільнична агрономія, кооперативні організації, прокатні пункти, проводилася значна пропагандистська робота щодо впровадження нових методів в аграрний сектор економіки, а також зростали асигнування на економічні потреби повіту.

**Ключові слова:** земство, повіт, дільнична агрономія, кооперативні організації, асигнування.

### **Крот Л.Н. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕМЕНЧУГСКОГО УЕЗДНОГО ЗЕМСТВА (ВТОРАЯ ПОЛОВИНА ХІХ – НАЧАЛО ХХ СТОЛЕТИЯ)**

В статье в историко-экономическом аспекте рассматривается экономическая деятельность Кременчугского уездного земства в конце ХІХ – начале ХХ века. Особое внимание уделено практической деятельности органов земского самоуправления по улучшению социально-экономического положения населения Кременчугского уезда. Отмечено, что усилиями земских учреждений формировались участковая агрономия, кооперативные организации, прокатные пункты, проводилась значительная пропагандистская работа по внедрению новых методов в аграрный сектор экономики, а также увеличивались ассигнования на экономические нужды уезда.

**Ключевые слова:** земство, уезд, участковая агрономия, кооперативные организации, ассигнования.

### **Krot L.M. ECONOMIC ACTIVITY OF THE KREMENCHUK DISTRICT ZEMSTVO (THE END OF 19th – THE BEGINNING OF 20th CENTURY)**

The author reviewed an economic activity of Kremenchuk county district council during the late ХІХ-th century and the beginning of the ХХ-th in historical and economic aspects. Particular attention was paid to the practical activity of authorities for improving the socio-economic status of the population of Kremenchuk district. It was emphasized that the county district council formed local agronomy, cooperative organizations, rental items; conducted significant advocacy work in the implementation field of new methods in the agricultural sector of the economy; and promoted growth of allocations for the economic needs of the county.

**Keywords:** district council, county, local agronomy, cooperative organizations, allocation.

**Постановка проблеми.** На початку нового тисячоліття незалежна Українська держава вирішує завдання щодо формування ефективної системи місцевого самоврядування. Пошук оптимальної моделі державного управління та місцевого самоврядування зумовлює потребу ретроспективного осмислення наявного вітчизняного досвіду їх організації. Земські органи самоврядування, що функціонували як органи представницької демократії на місцях, поєднуючи зусилля земської адміністрації, вибірних гласних, ініціативу місцевих громад, виявилися здатними до вирішення важливих питань у соціально-економічній, культурно-освітній та інших галузях, незважаючи на обмежену законодавством компетенцію. Здобутий досвід роботи земств як органів місцевого самоврядування набуває особливо актуального значення в наш час.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам економічної діяльності земств присвятили свої роботи дореволюційні дослідники Б. Веселовський [1], Л. Падалка [2], С. Маслов [3], В. Хижняков [4]. Вагомий внесок у дослідження економічної та сільськогосподарської діяльності земств у ті часи зробила професор Л. Корнійчук [5], проаналізувавши погляди земських гласних на вирішення економічних проблем пореформеного села. Економічній діяль-

ності Полтавського, Чернігівського та Харківського земств присвячені праці Т. Лобас [6], зокрема діяльності земств щодо розвитку аграрного сектору економіки. Проблеми становлення земського сільськогосподарського кредиту висвітлюються О. Красніковою [7]. Позитивну роль земств у створенні та діяльності сільськогосподарських товариств відзначено в дисертації А. Пантелеймоненка [8]. Незважаючи на значну кількість праць із даної проблематики, у більшості з них розглядається діяльність губернських земств, але недостатньо уваги приділено економічній діяльності повітових земських установ.

**Мета статті** полягає у висвітленні різних напрямів економічної діяльності Кременчуцького повітового земства Полтавської губернії протягом другої половини ХІХ – початку ХХ ст.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Після скасування кріпосного права у 1861 р. з'явилися передумови до розвитку ринкових відносин на селі. У зв'язку з цим постала проблема подальших змін і на регіональному рівні.

Земська реформа 1864 р. була природним продовженням прогресивних нововведень, які були започатковані 19 лютого 1861 р. Положення про земські установи отримало силу закону 1 січня 1864 р. В Указі від того ж дня говорилось, що їх треба

негайно запровадити в дію в 33 губерніях. У вересні 1865 р. земства були запроваджені в Полтавській губернії.

Аналізуючи розвиток економічної діяльності земств, С. Маслов виділяє кілька періодів: перший – середина 60-х – кінець 80-х років XIX ст. – час, коли земства практично не асигнували коштів на економічні потреби; другий розпочався в 90-х роках, коли «земства звертають більшу увагу на агрономічні заходи, хоча все ще в помірному рівні» [9, с. 15]; третій період – з 1907 р. і до 1914 р. – автор характеризує «як розквіт економічних заходів». Витрати земських установ із 1906 по 1913 р. зросли в чотири рази і досягли 18 000 000 крб. [3, с. 20].

Охарактеризуємо конкретні заходи, які вживало земство щодо покращання економічної ситуації в повіті. Актуальності набуває пропаганда нових методів господарювання. До числа заходів, які сприяли пропаганді агрономічних знань та модернізації сільського господарства, можна віднести виставки, ініціатива у проведенні яких належала Полтавському губернському земству. У 1896 р. було заплановано провести сільськогосподарську виставку у Кременчуці. Місцеве повітове земство підтримало зазначений захід, який знайомив населення повіту з передовими методами господарювання, та асигнувало 500 руб. [10, с. 444].

У Кременчуцькому повіті було ініційовано питання про дозвіл земству безперешкодно влаштувати бесіди і читання із сільського господарства, у 1898 р. земські збори виділили 50 руб. на організацію читань із землеробства в народних школах. Їх проводив повітовий агроном Черноусов [10, с. 739].

Важливу роль у пропаганді передових методів господарювання відігравали показові поля та ділянки. У 1909 р. в нашому краї функціонувало 10 показових полів. На кожне з них із бюджету повітового земства виділялося 60 руб., а з губернського – 30 руб. [11, с. 130]. Протягом 1907–1913 рр. кількість показових полів у повіті невпинно зростала: у 1907 р. – 1, у 1909 р. – 5, у 1912 р. – 12. Перед Першою світовою війною в повіті їх налічувалося 46, причому 28 із них відкрито за останні три роки. Врожайність на дослідних полях була значно вищою, ніж на селянських. Саме це мало найбільше значення для землеробів і наочно демонструвало переваги прогресивних методів господарювання.

Розвиток тваринництва, насамперед конярства, належав до пріоритетних в економічному напрямі діяльності Кременчуцького повітового земства. Перші спроби організації злучних пунктів були зроблені у 1896 р. Тоді на їх створення земство виділило 1200 руб. На 1905 р. їх у повіті налічувалося лише п'ять. Утримання злучних пунктів фінансували орган місцевого самоврядування і Міністерство землеробства, зокрема, земство в 1904 р. виділило 776 руб., а уряд – 555 [12, с. 154].

Важливим засобом у заохоченні селян до придбання та вирощування племінної худоби були виставки. У 1914 р. їх відбулося дві: у с. Погреби та в с. Кобелячок. Визначено по п'ять кращих експонатів, за які їх господарі отримали нагороди. Усього на ці заходи витрачено 200 руб. [13, с. 303]. Наступного року відбулася одна виставка племінної худоби в с. Потоки. На неї з бюджету земства витрачено 92 руб. [14, с. 66]. Також розвитку тваринництва у Кременчуцькому повіті сприяла організація земської ветеринарії.

Серед освітніх заходів земства варто вказати на організацію ремісничих ткацьких майстерень. Також земство асигнувало на дві стипендії в Андрі-

ївській сільськогосподарській школі і стільки ж – на навчання в Полтавській школі садівництва. Виділено 125 руб. стипендії для набуття ремісничої освіти в Полтавській ремісничій школі і 100 руб. – у Миргородській художньо-промисловій школі. Крім того, доручено організувати читання з аграрної проблематики в початкових школах повіту. У 1900 р. виділено 50 руб. учителю Горбівської школи на утримання зразкової пасіки і 40 руб. – на облаштування льохи [15, с. 343].

Повітове земство тісно співпрацювало з Кременчуцьким відділенням Полтавського сільськогосподарського товариства, яке діяло з 1895 р. На утримання секретаря товариства із земського бюджету щороку асигнувалося 600 руб. Окрім цього, на різні заходи йому виділено в 1898 р. 300 руб., у 1899 р. – 660 руб. у 1900 р. – 1260 руб. [16, с. 58]. На облаштування метеорологічної станції відпущено 300 руб. [15, с. 343].

При управі функціонував агрономічний стіл. Завідував ним повітовий агроном, на утримання якого із земського бюджету виділялося щорічно 1000 руб. Заснування подібних установ давало можливість агроному більше часу приділяти практичній діяльності [15, с. 343].

Питання поширення дрібного кредиту серед сільського населення в порядку денному знову з'являється в середині 90-х років XIX ст. У 1895 р. було видано Положення про установи дрібного кредиту, яке надавало земствам можливість здійснювати опіку над товариствами, які відкриті за їхнього сприяння і матеріальної підтримки. Полтавське губернське земство на зборах, що проходили в 1897 р., постановило «...уповноважити управу клопотатися про відкриття кредиту з Державного банку для потреб повітових земств у розмірі 200 000 руб.» [2, с. 174].

Крім цього виду кредиту, земство організувало для населення дрібно промисловий посередницький кредит на кошти Державного банку. Повітові земства за дорученням губернського отримували суми з коштів Державного банку для видачі дрібно промислових позик населенню як обігових коштів для певного промислу або виробництва.

У 1902 р. на земських зборах голова Кременчуцького відділення Полтавського сільськогосподарського товариства П. Малама виступив з ідеєю щодо організації сільського кредиту. Гласні доручили управі вивчити це питання. Клопотання, висловлені на зборах, були задоволені, зокрема Держбанком було надано 5 000 руб. і губернським земством – 10 000 руб. Усіх позик на 1 серпня 1904 р. видано 500 на суму 48 699 руб. 01 коп. Протягом двох років було видано позик на суму 22 001 руб. [17, с. 174].

Населення губернії використовувало позики на сільськогосподарські потреби. Кредитами користувалися переважно селяни і козаки, розміри боргу коливались від 9 до 198 руб. на одного клієнта. До того ж середній розмір позики з роками зменшувався, що свідчить про можливість користування кредитом незаможним верствам населення [17, с. 176]. Отже, спостерігається тенденція до збільшення кількості кредитних операцій.

Для сприяння господарській діяльності земських установ в 90-ті роки XIX ст. починають формуватись дорадчі і колегіальні органи при губернських та повітових управах – економічні, тобто сільськогосподарські ради. У 1907 р. така установа з'явилася і в нашому краї. Рішення про її створення прийняті на попередніх земських зборах. В ухвалі зазначалося: «Згідно зі статтею 8 параграфу 9, асигнувати суму

2 076 руб. на утримання агронома і економічної ради з пропозицією, що 600 руб. буде відпущено губернським земством на загальних підставах» [18, с. 57].

Важливу роль у розвитку сільського господарства відіграв агрономічний персонал. Починаючи з 1905 р. в Російській імперії розвивається дільнична агрономія. Одним із головних завдань такої допомоги мала стати пропаганда сільськогосподарських знань шляхом організації бесід та читань серед землеробів і проведення дослідів, які на практиці переконали б селян у перевазі нових методів господарювання. Фактично агрономічна організація у Кременчуцькому повіті почала запроваджуватися з 1910 р. у складі повітового і двох дільничних агрономів, з 1912 р. працювало сім агрономічних дільниць.

На утримання агрономічного персоналу виділялися такі кошти: на зарплату семи агрономам від повітового земства – 2 000 руб., від губернського – 1 900, від відомства землеустрою – 9 000 руб. Всього – 12 900 руб. Річне жалування повітового агронома складало 2 100 руб., а дільничного – 1 800. На жалування семи агрономічним старостам відомство землеустрою виділяло 4 200 руб., повітове земство оплачувало їхні поїздки по дільницях на суму 210 руб. Воно ж фінансувало утримання приміщень і обладнань агрономічного персоналу – 420 руб. Усього ж нововведення коштували 17 730 руб. [19, с. 353].

Діяльність агрономічного відділу полягала в розповсюдженні сільськогосподарських знань шляхом облаштування курсів, читань та бесід і роздачі населенню науково-популярної літератури з аграрних питань. Як стверджується у звіті земської управи, протягом 1913 р. проведено 244 читання. У 1914 р. агрономами та інструкторами із садівництва та бджільництва проведено 126 читань, які відвідало 5 396 слухачів (у середньому 43 особи на один захід) [13, с. 57]. На думку земських діячів, в особі курсантів земство має надійних провідників агрономічних знань у селянське середовище [13, с. 319].

Крім вищенаведених заходів, агрономи мали завдання поширювати серед населення прогресивні технічні прийоми обробітку ґрунту та посівів кормових рослин, відкривати прокатні пункти машин і знарядь для ознайомлення населення з досконалою технікою і, по можливості, її придбання за посередництвом сільськогосподарських товариств; сприяти поширенню садівництва, городництва; розвивати в повіті кооперативні організації [13, с. 411]. На кінець 1914 р. у Кременчуцькому повіті знаходилось 20 прокатних пунктів, обладнаних за рахунок сільськогосподарських товариств, земства та Департаменту землеробства і 28 – за рахунок відомства Землеустрою [13, с. 338]. Земством був установлений порядок видачі знарядь праці в користування селянам. На початку 10-х років минулого століття стрімко зріс попит на сільськогосподарську техніку та сучасні знаряддя праці. Безперечно, у цьому була заслуга земських установ та організованих ними прокатних станцій, які надавали землеробам можливість ознайомитися з новою технікою і використати її у власному господарстві.

Важливу роль в економічних заходах земських установ указанного періоду відігравали дрібні (рільничі) сільськогосподарські товариства, які об'єднували землеробів, зацікавлених у покращанні свого господарства. З огляду на це, Кременчуцьке повітове земство приділяло їм значну увагу. Перше дрібне сільськогосподарське товариство з'явилося в Омельнику у 1904 р. Усього на 1914 р. у Кременчуцькому повіті діяло 20 дрібних сільськогосподарських

товариств із загальною кількістю членів 1 803 особи [20, с. 202]. У 1914 р. видано щорічної допомоги на розвиток діяльності сільськогосподарських товариств на суму 1 900 руб.; на утримання секретарів у 17 товариствах – 6 120 руб., на поновлення сільськогосподарських бібліотек у товариствах – 100 руб., усього – 8 120 руб. [13, с. 231]. За 1914 р. загальний бюджет усіх сільськогосподарських товариств складав 70 287 руб. 24 коп., а в 1913 р. він дорівнював 56 663 руб. 83 коп. До загального бюджету входила допомога від повітового та губернського земств, яка складала 10 632 руб. 65 коп., а також від Департаменту землеробства – 451 руб. 42 коп., усього – 11 684 руб. 07 коп. Решту суми бюджету – 59 203 руб. 23 коп. – складали доходи самих товариств [13, с. 264]. Отже, саме земство надавало найбільшу допомогу сільськогосподарським товариствам.

Значного поширення на початку ХХ ст. набула кооперація у вигляді кредитних, ощадно-позичкових та споживчих товариств. Цьому сприяла проведена земством робота серед селян щодо пропаганди нових методів ведення господарства.

Становлення кооперативних організацій у селах Кременчуцького повіту розпочалось у 1900 р. А в 1914 р. вже функціонувало 17 кредитних товариств з основним капіталом 87 601 руб., чистий прибуток склав 21 340 руб. Вони об'єднували 16 681 особу [13, с. 271].

Діяльність ощадно-позичкових товариств у повіті розпочалось у 1906 р. Проте більшість кооперативів такого типу з'явилась протягом 1911–1912 рр. – чотири з п'яти. Найбільшим з них було Кременчуцьке, яке нараховувало в 1914 р. 2 918 членів, а найменше, Богомолівське, – 179 осіб [13, с. 272].

Перше споживче товариство у Кременчуцькому повіті виникло в 1902 р. На 1 січня 1915 р. їх було 25, причому вісім із них з'явилися за останні два роки (1913–1914 рр.) [13, с. 274]. До середини 1915 р. кількість споживчих товариств зросла до 38, а на кінець – до 42. Не останню роль у цьому відіграли земства, які здійснювали велику пропагандистську роботу із залучення селян до кооперативних організацій. Розширення споживчих товариств сприяло зниженню ціни на продукцію в районах їх функціонування [14, с. 29]. Протягом 1913–1914 рр. Кременчуцьке повітове земство тісно співпрацювало з кооперативами щодо збуту сільськогосподарської продукції. Так, у них було придбано 58 834 пуди жита по ціні 84 коп. за пуд. У торгах взяли участь Обознівське кредитне товариство, яке поставило 18 тис. пудів на суму 15 120 руб., Градизьке кредитне товариство – 10 436 пудів на суму 8 766 руб. 24 коп.; Мотринське сільськогосподарське товариство – 8 965 пудів на суму 7 530 руб. 60 коп. [13, с. 382].

Незважаючи на активність земства, кооперативна діяльність у повіті стикалась зі значними труднощами, найголовнішою з яких був низький освітній рівень більшості населення.

Одним із важливих напрямів діяльності Кременчуцького повітового земства була підтримка кустарних промислів. На утримання майстерень у 1914 р. з бюджету повітового земства асигновано 4 650 руб., а з губернського – 2 130 руб. 2 015 руб. вони заробили своєю діяльністю [13, с. 430]. Для навчання ремеслам жінок зусиллями земства в с. Недогарки відкрито в жовтні 1913 р. ткацьку майстерню, що знаходилася на утриманні повітового і губернського земства, які виділяли на неї по 350 руб. щороку.

Важливою ознакою нового етапу діяльності повітових земських установ стало систематичне фінансування господарських потреб (табл. 1).

Таблиця 1  
Асигнування Кременчуцького повітового земства на економічні потреби в 1895–1905 рр.

Роки	Сума	% від загального бюджету
1896	1600	13,1
1897	3460	7,4
1898	5325	7,2
1899	4655	5,7
1900	3685	3,9
1901	5475	3,2
1902	4080	2,2
1903	4575	2,4
1904	7865	3,9
1905	8265	3,7

Джерело: складено автором на основі [2, с. 29–30; 17, с. 144–145]

Аналіз наведеної таблиці свідчить, що Кременчуцьке повітове земство починаючи з другої половини 90-х років XIX ст. регулярно фінансувало економічні потреби. У табл. 2 наведено суми асигнувань Кременчуцького повітового земства на економічні потреби протягом 1906–1912 рр.

Аналіз таблиці дає змогу констатувати, що Кременчуцьке повітове земство найбільше коштів витратило на підтримку підсобних сільськогосподарських промислів, розвиток тваринництва та покращання

землеробської техніки. Варто наголосити, що в цей період зростає сума урядових субсидій та асигнувань із боку губернського земства на економічні потреби.

**Висновки.** Земства, які виникли в результаті політичних змін у державі, стали новою регіональною інституцією, яка мала завдання сприяти переходу до ринкових форм господарювання, створенню інфраструктури економіки ринкового типу, підвищенню ефективності аграрної галузі, покращанню селянами культури землеробства, а також вирішувати нагальні соціально-економічні проблеми тощо.

Кременчуцьке повітове земство, спираючись на принципи самостійності і самофінансування, створило основу тих галузей місцевого господарства, які в дореформений період знаходилися в зародковому стані або й зовсім не існували. Найбільш сприятливим часом в діяльності земств був період з 1906 по 1914 р. Зусиллями земських установ формувалася дільнична агрономія, різноманітні кооперативні установи, прокатні пункти, проводилася значна пропагандистська робота щодо впровадження нових методів в аграрний сектор економіки.

Отже, економічна діяльність Кременчуцького повітового земства спрямовувалась на покращання соціально-економічного становища населення нашого краю. Позитивний досвід органів місцевого самоврядування потребує ґрунтовного дослідження, особливо в таких питаннях, як формування бюджету, організація кооперативних установ та ін.

Таблиця 2  
Асигнування Кременчуцького повітового земства на економічні потреби протягом 1906–1912 рр.

Економічні заходи	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Утримання агрономів і спеціалістів з окремих галузей с/г.		1340	1340	1500	1300	1820	2720
Поліпшення природних умов		550	250		1200	660	1560
Розповсюдження с/г знань	100	200	400	500	600	1000	800
Облаштування дослідних полів та ділянок			600	300	300	100	700
Поліпшення землеробської техніки			200			3055	4430
Тваринництво		1350	4794	3250	1250	2750	5625
Підсобні промисли	5480	6225	6745	7105	6705	6675	920??
Інші витрати з с/г	5600	610	710	3140	4913		3715
Всього	11180	10275	15039	15792	16268	16060	20470

Джерело: складено автором на основі [21, с. 22; 22, с. 13–14; 23, с. 15–16; 24, с. 17–18; 25, с. 14–15]

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веселовский Б. История земства: в 4-х т. / Б. Веселовский. – СПб., 1909–1911. – Т. 4; 1911. – 696 с.
2. Падалка Л. Главные экономические мероприятия Полтавского земства в 1898–1899 гг. в связи с экономической деятельностью за всё время существования / Л. Падалка // Статистический ежегодник Полтавского губернского земства. Год 5-й. – Полтава, 1901. – С. 11–78.
3. Маслов С.Л. Земство и его экономическая деятельность за 50 лет существования 1864–1914 гг. / С.Л. Маслов. – М., 1914. – 99 с.
4. Хижняков В. Кооперация и Земство / В. Хижняков // Юбилейный земский сборник 1864–1914. – СПб., 1914. – С. 342–358.
5. Корнийчук Л. Экономические вопросы в деятельности земств / Л. Корнийчук // Экономика Украины. – 1995. – № 1. – С. 58–64.
6. Лобас Т. Экономическая деятельность земских учреждений 1864 – 1917 гг. (На материалах земств Полтавской, Харьковской, Черниговской губерний): автореф. дис. ... канд. ист. наук: спец. 07.00.02 «Отечественная история» / Т. Лобас. – М., 1997. – 20 с.
7. Краснікова О.М. Фінанси та кредит у сільському господарстві Лівобережної України епохи вільного підприємництва (1861–1917): дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.01.04 / О.М. Краснікова. – Полтава, 1999. – 205 с.
8. Пантелеймоненко А.О. Сільськогосподарські товариства України: зародження, основні напрямки діяльності і значення (др. пол. XIX поч. XX ст.): дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.01.04 / А.О. Пантелеймоненко. – Полтава, 1994. – 182 с.
9. Маслов С.Л. Этапы в развитии экономической деятельности земства / С.Л. Маслов // Очерки экономической деятельности земств. – М.: тип. О.Сомовой, 1914. – С. 14–28.
10. Систематический сборник постановлений Кременчугского (Полтавской губернии) уездного земского собрания 1865–1899 гг. / Сост. О.М. Бондаренко. – Кременчуг: Тип. И. А. Диковского, 1900. – 871 с.
11. Журналы 45-го очередного собрания 1909 года с докладами управы и приложениями. – Кременчуг: Типография И.А. Дохмана, 1910 – 212 с.
12. Отчёт управы за 1904 год. Кременчугское земство Полтавской губернии. – Кременчуг: Типография И.А. Дохмана, 1905. – 242 с.
13. Отчёт управы за 1914 год. Кременчугское земство Полтавской губернии. – Кременчуг: Типография И.А. Дохмана, 1915. – 547 с.
14. Отчёт по экономическим мероприятиям Кременчугской уездной земской управы – Кременчуг: Типография И.А. Дохмана, 1916. – 146 с.
15. Справочные сведения о деятельности земств по сельскому хозяйству (по данным на 1899,1900,1901 годы) / Сост. под ред. В.В. Бирюковича. Выпуск пятый. – СПб.: Общественная польза, 1902. – 612 с.
16. Адрес-календарь сельскохозяйственных обществ. (по данным на 1902 год). – СПб.: типография М. Меркушева, 1902. – X+240 с.

17. Падалка Л. Главные экономические мероприятия Полтавского земства в 1901–1905 гг. / Л. Падалка // Статистический ежегодник Полтавского губернского земства. Год 9-й. – 1905. – Полтава: Типо-литография А. Дохмана, 1906. – С. 127–182.
18. Систематический сборник постановлений Кременчугского уездного земского собрания (1899–1909). – Кременчуг: Типография И.А. Дохмана, 1910. – 180 с. +11 с.
19. Отчёт управы за 1913 год. Кременчугское земство Полтавской губернии. – Кременчуг: Энергия, 1914. – 494 с.
20. Статистический справочник по Полтавской губернии на 1915 год. (Вып. VIII.). – Полтава: Т-во Печатного дела, 1915. – 238 с.
21. Справочные сведения о деятельности земств по сельскому хозяйству (по данным на 1905 и 1906 годы) / Сост. под ред. В.В. Морачевского. Выпуск 9-й. – СПб.: Типография В.Ф. Киршбаума, 1908. – LXXXIV+908 с. +90 с.
22. Справочные сведения о деятельности земств по сельскому хозяйству (по данным на 1907 и 1908 годы) / Сост. под ред. В.В. Морачевского. Выпуск 10-й. – СПб.: Типография В.Ф. Киршбаума, 1909. – VII+СХVII+520 с. +69 с.
23. Справочные сведения о деятельности земств по сельскому хозяйству (по данным на 1909 год) / Сост. под ред. В.В. Морачевского. Выпуск 11-й. – СПб.: Типография В.Ф. Киршбаума, 1911. – СХХII+652 с.
24. Справочные сведения о деятельности земств по сельскому хозяйству (по данным на 1911 год) / Сост. под ред. В.В. Морачевского. Выпуск 13-й. Ч. 1. – Петроград: Типография В.Ф. Киршбаума, 1914. – 211 с. +120 с.
25. Морачевский В.В. Краткие сведения о сельскохозяйственной деятельности земств в 1912 году / В. В. Морачевский. – Пг., 1915. – 44 с. +28 с.

УДК 336.773

**Лантух І.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економічної теорії і права*

*Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*

## **НАРОДНИЙ БАНК ЯК ПІДҐРУНТТЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ КАПІТАЛІЗМУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ТЕРЕНАХ НАПРИКІНЦІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ**

У статті розглядається проблема покращення становища вітчизняних робітників наприкінці ХІХ – початку ХХ ст. за допомогою народних банків. При цьому дається ретельний аналіз діяльності народних банків Західної Європи, які вже мали необхідний досвід в цьому напрямі. Розглянуто специфіку вітчизняних кредитних закладів як позичково-ощадних товариств, що були облаштовані за системою Райффайзена та Волленборга.

**Ключові слова:** народний банк, кредит, сільські позичкові каси, ощадні каси, товариства взаємного кредиту, позичково-ощадні товариства.

### **Лантух І.В. НАРОДНЫЙ БАНК КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОСТОРАХ В КОНЦЕ ХІХ – НАЧАЛЕ ХХ ВЕКА**

В статье рассматривается проблема улучшения положения отечественных рабочих в конце ХІХ – начале ХХ в. с помощью народных банков. При этом дается тщательный анализ деятельности народных банков Западной Европы, которые уже имели необходимый опыт в этом направлении. Рассмотрена специфика отечественных кредитных учреждений как ссудо-сберегательных сообществ, которые были созданы по системе Райффайзена и Волленборга.

**Ключевые слова:** народный банк, кредит, сельские ссудные кассы, сберегательные кассы, товарищества взаимного кредита, ссудо-сберегательные сообщества.

### **Lantukh I.V. PEOPLE'S BANK AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF CAPITALISM IN THE DOMESTIC TERRITORY THE END OF XIX – THE BEGINNING OF XX CENTURIES**

The present paper discusses the problem of improving the situation of the domestic working class in the late ХІХ – early ХХ centuries with the help of people's banks. Article gives a thorough analysis of the People's Bank of Western Europe, namely Germany, France, Italy, that already had the necessary experience on the subject given. The author finds out the specific nature of domestic credit institutions like savings and loan associations, which were equipped by the system of Raiffeisen and Vollenborg.

**Keywords:** people's bank, credit, rural paying offices, savings offices, mutual credit associations, savings and loan associations.

**Постановка проблеми.** 4 квітня 1894 р. Санкт-петербурзьке товариство взаємного кредиту обговорювало питання про засоби покращення стану робітників у містах та селищах. Це питання мало різний гатунок на вітчизняних теренах і в Західній Європі. У західних державах робітники прагнули покращити свій стан завдяки заможному населенню, тому всі зусилля уряду та суспільства були спрямовані на усунення боротьби праці й капіталу, беручи до уваги інтереси робітників й капіталістів-підприємців.

На вітчизняних теренах унаслідок недостатнього розвитку фабрично-заводської промисловості й невеликої кількості фабричного пролетаріату такої боротьби праці й капіталу не існувало. Проте завжди була надзвичайно слабка продуктивність праці робітників, особливо сільськогосподарських. Тому для збільшення ефективності праці та підняття розу-

мового й морального рівнів робітників урядом було встановлено такі заходи: призначення за рішенням імператора 1 200 000 крб на заснування 240 позичково-ощадних кас у повітах губерній, що постраждали у 1891 р. від неврожаю; прийнято закони про фабричний нагляд, про невідчуженість селянських наділів; перетворення Міністерства державного майна на Міністерство землеробства та державного майна; внесення змін у статут селянського банку та встановлення заходів щодо розширення кредиту для землеробів та промисловців у проєкті нового статуту державного банку, відкрито питання про організацію дрібного народного кредиту в особливій комісії Міністерства фінансів тощо [1].

Історія свідчить, що приватна благодійність намагалася надати посильну допомогу нужденному населенню, але гуманні прагнення поважних філантропів

не дали досягти своєї мети простолюду; вони рятували від злиднів лише одиниці, а не маси бідного населення. Потужними спробами благодійності відзначився Роберт Оуен, який мріяв зробити щасливими бідних робітників шляхом переселення їх на безкраї землі, що були придбані у Південній Америці. Але мрії залишилися мріями. Загалом приватна благодійність була безсилою у вирішенні робітничого питання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розгляд проблеми про засоби покращення положення робітників у містах і селищах за допомогою фінансових закладів, витоки рішення цієї проблеми розглядалися епізодично [1]. Праць, які б усебічно підійшли до цієї проблеми, на жаль, ще не існує.

**Мета статті** полягає у вивченні світового досвіду становлення, формування та розвитку народних банків Західної Європи щодо покращення становища робітників. Плануємо також проаналізувати, як цей досвід використовувався у Росії, частиною якої була Україна наприкінці XIX – початку XX ст.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Для досягнення мети роботи, необхідно відповісти на питання: «Як вирішувалася проблема покращення стану робітників у Західній Європі, бо, не дивлячись на особливості свого розвитку, Росія деякою мірою переймала європейський досвід?» Слід зазначити, що невеликий успіх мали європейські громадські та урядові заходи, які були спрямовані на досягнення цієї мети. Громадські продовольчі крамниці «*positos*» в Іспанії, «*monti frumentarii*» в Італії та подібні заклади в інших державах не принесли суттєвої користі народу. Громадські майстерні у Франції в 1848 р. «*caisse d'escompte*» Наполеона III для кооперативних товариств, «*societe de credite agricol*» для землеробів, «*caisse central*» Гамбетті тощо зазнали фіаско, тому що робітничий клас, для якого призначалися ці заклади, не звертався до них за допомогою, з одного боку, тому що людям була властива боязкість і відраза до усього того, що мало характер подарунку чи подачки, з іншого – внаслідок формальностей, якими супроводжувалася видача допомоги.

Так само було і з урядовими закладами: задля покращення побуту робітників у Німеччині було створено соціалістичні майстерні за системою Ласалля та народні банки у Берліні й Саксен-Кобург-гоцькому герцогстві; в Італії – землеробські банки, де з 30 на той час залишилося лише 9; у Бельгії – провінційні агентства банків [2].

Спроби вітчизняного уряду кредитувати населення, що розпочалися у 1803 р., не принесли очікуваних результатів. Буди створені комунальні каси у Білостоцькій області, мирські каси у прибалтійських губерніях, Селянський банк на острові Езель, капітали військових поселень, потім був утворений особливий господарський капітал, а в 1840 р. засновані селянські ощадні та допоміжні каси, селянські банки в удільних маєтках, позичковий торговельно-промисловий банк московського удільного маєтку тощо. До 1882 р. у 40 губерніях було вже 2 422 каси усіх найменувань із капіталом у 12 630 000 крб, з яких знаходилося у позичках 11 772 000 крб. Стан цих кас, за відгуками губернаторів, за рідким винятком був незадовільний: вони втратили усіялку довіри, не приносили ніякої користі і не мали майбутнього. Це і слугувало приводом до заснування у 1883 р. селянських банків, яких у 1894 р. нараховувалося вже 47 [2].

Найбільш дієвим засобом примирення труда з капіталом та підняття рівня добробуту трудящих мас населення, як вважав тогочасний фінансист-

практик, колишній керівник Державного банку Є. Ламанський, був принцип самопомочі, що виражався у різних кооперативних закладах. Сліди цих закладів зустрічалися у глибокій давнині, наприклад, французькі громади, південно-слов'янські дружини, руські ватаги, артілі тощо [2].

Зважаючи на кредитні народні заклади, слід зазначити, що, користуючись кредитом, вилучаючи з нього вигоди й маючи невеликі збитки, робітники значною мірою могли покращити свій добробут. Кредит став значною силою, без якої неможливий економічний рух, і якщо сам по собі він не створював цінностей, він відкривав, пробуджував і запліднював наявні фактори виробництва і в цьому сенсі міг творити великі справи, у чому наочно переконувала діяльність кооперативних народних банків. Робітник сам має бути знаряддям своєї емансипації; його праця становила вірне забезпечення його кредитоспроможності, як паровий млин, що постачав йому борошно, або поле, з якого він отримував зерно.

Для організації народних банків не потрібний великий капітал. Тому були приклади. Так, Шульце-Деліч починав своє позичково-ощадне товариство з невеликого капіталу, Райффейзен для своїх сільських позичкових кас позичив 3 000 крб, Лузатті – засновник знаменитого міланського банку починав з 280 крб, народний банк Ріонера (провінція Вульгуре) відкрився з 35 крб, швейцарський народний банк – з 1 300 крб тощо. [2]. Ці заклади приносили значну користь народу як у матеріальному, так і у моральному відношенні. Вони дійсно слугували могутньою зброєю у справі зближення самих різнорідних прошарків населення.

У чому сутність вчення про позичково-ощадні товариства за системою Шульце-Деліча та про сільські позичкові каси Райффейзена з організації народного кредиту? У чому ж полягали основні положення системи Шульце-Деліча?

Річ у тому, що головною метою було пошук засобів користування позичками до утворення капіталу забезпечення. Першим завданням, що стояло перед товариством, було утворити капітал, якого у робітників не було. З огляду на це організація встановила членські паї, які могли поповнюватися щомісячними внесками, тобто члени зобов'язані були постійно робити заощадження, тому деякі економісти заклади Шульце-Деліча називали примусовими ощадними касами (*Zwangssparkassen*), і прийняв необмежену відповідальність членів за позиками товариства. Межі його дій, як і кількість членів, були необмеженими. Про моральне задоволення членів товариства Шульце-Деліча не переймався. На паї після закінчення операційного року видавалися дивіденди.

Взагалі інтереси вкладників у позичково-ощадних товариствах були на першому місці. Позики видавалися короткострокові – на 3–6 місяців. За позичками стягувалося від 12 до 14%, потім 8%, хоча номінально 6%, тобто не рахуючи 0,5% комісії за кожні 3 місяці [3]. Справами товариства займалися наглядовий комітет і правління, члени яких, крім зарплатні, користувалися ще відсотковим відрахуванням з прибутків (*tantieme*). У 1883 р. у Німеччині існувало вже 4 000 товариств, організованих за такою системою. Кількість членів складала понад 1 200 000 осіб, капітал – 100 млн крб, а річний дохід становив понад 1 млрд крб [3].

Позичково-ощадні товариства Шульце-Деліча приносили велику користь у містах і промислових селищах, де капітали швидко оберталися протягом року. У багатьох містах позичково-ощадні товари-

ства перетворилися на товариства взаємного кредиту або акціонерні банки. Але умовам земельного кредиту вони не могли задовольнити у зв'язку з короткостроковими позиками. Справа Шульце-Деліча не досягла своєї мети – привчити народ до ощадливості: товариство видавало на руки й малі дивіденди на пайові частини. А високий розмір паю (до 300 крб) віддаляв від товариства таких осіб, які найбільше потребували кредиту. Також великі дивіденди (у деяких товариствах іноді до 30 і 52%) і додаткові винагороди (*tantieme*) спонукали правління розширити межі операцій, у зв'язку з цим виникали сумнівні угоди та спекуляції, що супроводжувалися банкрутством і ліквідацією товариств. З 1875 до 1886 рр. 36 товариств збанкрутували і 174 ліквідували свої справи. В 1892 р. 8 товариств збанкрутували, а 24 вимушені були ліквідуватися [3].

Що стосується сільських позичкових кас, то треба зазначити, що у 1849 р. за допомогою позичених 3 000 крб Райффейзена відкрив першу касу у Фламмсфельді для надання кредиту селянам. Через 5 років він організував другу касу, у 1862 р. заснував третю касу, а у 1868 р. – четверту. Взагалі Райффейзен не рекламував своїх кас. Він вважав, що якщо каси – корисна справа, то вони самі виправдовують себе і будуть поширюватися по всій країні. І справді, у 80-х рр. XIX ст. сільські каси Райффейзена стали досить швидко поширюватися у Німеччині: у 1885 р. відкрилося 245 кас, у 1888 р. – 423, у 1889 р. – 610, а у 1891 р. – 885 [4]. Тобто за шість років кількість кас збільшилася у 3,6 рази. Скрізь вони мали успіх і стали бажаними закладами для народу. На це відгукнулася громадськість: уряд заохочував їх відкриття, провінційні управління видавали субсидію, адміністрація та духівництво наставляли їх благословенням тощо.

Знаючи потреби селян, Райффейзен розумів, що для них потрібний довгостроковий кредит. У той же час він усвідомлював, що від них не можна вимагати грошових внесків, бо вони були відсутні априорі. Тому постало завдання – не вимагаючи грошових внесків, знайти кредит і надати позичкам таку форму, щоб вони самі покривали себе, не змушуючи позичальника звертатися до яких-небудь інших ресурсів, що було б не допомогою, а ще більшим утисненням для нього. Це питання Райффейзен вирішив завдяки облаштуванню сільських кас. Територія дії каси або позичкового товариства обмежувалася селом або церковним приходом. У члени вступали як багаті, так і бідні, але особи хорошої поведінки, люди тверезі та працелюбні (чоловіки та жінки), так що усі члени добре знали один одного. Позики видавалися членам зазвичай довгострокові (на 1–2 роки, 3, 5, 10, а іноді й на 20 років) на відоме заздалегідь визначене та схвалене радою і правлінням призначення. Посвідченням в отриманні позики слугувала розписка. Члени ради й правління безкоштовно виконували свої обов'язки. Зарплатню отримували лише касир і бухгалтер, які не брали участі в постановках ради й правління. Рада складалася з відомих поважних осіб, яким не потрібен був кредит і керували всіма справами товариства. Дивідендів у сільських касах не існувало. Відсотки за позиками після покриття витрат потрапляли в резервний, не відчужений і який не підлягав розподілу (навіть у випадку закриття товариства або ліквідації) громадський фонд. Після досягнення певного розміру він міг перетворитися на основний капітал, після чого формувалася новий резервний фонд, частина якого могла бути залучена на загальнокорисні справи, а

саме облаштування шкіл, богаділень, дренажування ланів тощо.

Таким чином, у сільських касах деякі члени не отримували прибутків; усе було спрямоване на загальне благо, у чому полягав високий моральний вплив цих закладів на сільське населення.

Історія позичково-ощадних кас є історією розвитку та вдосконалення мешканців села у моральному та матеріальному відношенні. Священики запевняли, що для моральності їх пастви ці каси зробили більше, ніж усі попередні. За весь час свого існування жодна каса не збанкрутувала – ні в Німеччині, ні в Австро-Угорщині, ні в Італії. Крім того, вони користувалися такою довірою, що у 1867 р. та 1870 р. (роки війни) вкладники забирали свої гроші з великих банків і несли їх до сільських кас, благаючи правління прийняти внески навіть без відсотків.

Але і Райффейзен на своєму добродійному шляху зазнавав чимало переслідувань і, як не дивно, найбільше з боку Шульце-Деліча, який прагнув організувати за своєю системою усі народні кредитні заклади в Німеччині. На вимогу Шульце-Деліча сільські каси Райффейзена зобов'язані були встановити паї та допустити видачу дивідендів членам. Оскільки в законі розмір мінімального паю не був визначений, Райффейзен приймав паї по 5–10 крб, а виданий членом дивіденд становив від 40 коп. до 1 крб.

У зв'язку зі збільшенням кількості сільських кас Райффейзен створив для них у Нейвиді центральний банк (*Landwirtschaftliche Centraldarlehenskassa*). Головні завдання центрального банку: 1) бути посередником між касами; 2) отримувати відсотки з додаткових коштів одних кас і давати їх в позику іншим (кредит за поточним рахунком). Членами банку могли бути тільки каси. Для цього їм потрібно було придбати одну акцію вартістю 1 000 марок. Оскільки центральний банк був акціонерним закладом, по суті, був тією самою сільською касою, але у більших розмірах – недоторканий запасний фонд, відсутність дивіденду, винагорода членам правління й ради, абсолютна відсутність операцій, які були притаманні комерційним банкам.

Ще одним прикладом створення народного банку була Італія. Добродійні кредитні заклади для народу здавна були притаманні Італії. Національні банки також сприяли розвитку сільськогосподарського кредиту, хоча заходи, які ними приймалися, не досягали очікуваних результатів. Кооперативні народні банки в Італії започаткував Лузатті, професор Міланського університету. Захоплений ідеями Шульце-Деліча, якого він вважав майстром кредитної справи («*sommo maestro di cooperazione*», Лузатті вирішив створити заклади такого типу в Італії, звичайно, з певними змінами, що відповідали характеру та звичаям італійського народу. В 1863 р. він написав статут банку.

Одним із перших, хто був проти створення Лузатті народних банків, – Больдріні. Він вважаю, що не можна вимагати від робітників грошових внесків або заощаджень, спершу їм потрібно надати кредит, а потім запрошувати до заощаджень. Друзі Лузатті також скептично відносилися до його підприємства, однак ставали членами банку: одні внаслідок особистої симпатії до ініціативи Лузатті, інші – заради жарту або просто з цікавості, можливо, з цього щось вийде. Сам Лузатті зробив внесок у банк 100 франків і вважав себе Ротшильдом серед товаришів, до того незначними були їх внески. Лузатті вірив у свій успіх. У 1866 р. у Мілані з 280 крб і 50 членами він вирішив відкрити народний банк у невеликій, безкоштовно відведеній муніципалітетом квартирі.

Понад очікування операції банку стрімко почали розвиватися, цьому сприяли певні зовнішні обставини. Так, в Італії вже давно існували благодійні каси, наприклад, серед ремісників, робітників, які охоче позичали банку. Те саме робили й ощадні каси. Згідно з законами Італії, таким касам можна видавати вільні кошти в позички під заставу нерухомості та банківські векселя. Неаполітанський та сицилійський національні банки, що мали значні капітали, також запропонували свої послуги новому кредитному закладу.

У 1866 р. у зв'язку з тим, що розпочалася війна з Австрією, в Італії був оголошений примусовий курс (*corso forzoso*), внаслідок чого з обігу першою зникла золота монета, потім срібна і, зрештою, мідна. Ані уряд, ані банки не передбачали таких результатів і своєчасно не вжили ніяких заходів. Торгівля переживала великі труднощі. Тоді Лузатті випустив дрібні паперові гроші у 5, 3, 2 франка, що значно пом'якшило становище в країні. Ці гроші були до тих пір, поки уряд не випустив свою дрібну паперову розмінну монету. Такий сміливий крок зробив ім'я Лузатті відомим на всю Італію. За один рік кількість членів банку зросла з 400 до 1 153, а капітал – до 60 тис. крб, внески – до 341 тис. крб, річний дохід – до 687 тис. крб [5].

У головних засадах міланський банк та інші кредитні заклади Італії були схожі з позичково-ощадними товариствами Шульце-Деліча. Відмінність їх полягала в тому, що Лузатті створив обмежену відповідальність членів: кожний член відповідав тільки за розміри зроблених ним внесків акцій, що дорівнювала 50 франків (20 крб). А за системою Шульце-Деліча кожний член повинен відповідати за все (*ad infinitum*). Усі головні посади в банку, крім найманих службовців, не оплачувалися. Лузатті давав розстрочки на пайові гроші. Він вимагав, щоб пай (у 50 франків) був покритий протягом 10 місяців. Крім того, необхідно зразу сплатити 25 франків (10 крб).

Таким чином, капітал забезпечення був складений за дуже короткий термін. Кожний член мав можливість отримати до 50 акцій, але на загальних зборах володіти лише одним голосом. Позички (виключно членам) були короткострокові – на 3 місяці, з відстрочкою на 6 місяців, під вексель або розписку (особистий кредит). Видача позик під заставу нерухомості була заборонена. Щорічно загальні збори призначали певну суму для видачі позик, як кажуть, під чесне слово.

До складу правління банком входили президент, рада (18 членів), обліковий комітет (40 членів), 5 синдиків, що наглядали за виконанням статуту, три *boni viri*, які вирішували всі спірні питання, директор, комітет із 50 осіб для роздачі позик і дорадчий комітет. Увесь чистий прибуток від операцій ділили на три частини: 70% призначалися на дивіденди акціонерам, 20% – у запасний фонд і 10% – на розпорядження ради для роздачі населенню або для вживання на добродійні або загальнокорисні заходи [5].

Станом на 1 січня 1890 р. у міланському банку нараховувалось 16 392 члени; основний капітал становив 3 360 000 крб (у тому числі 156 906 членських внесків), запасний – 1 680 000 крб, внески – 22 000 000 крб, заощадження – 14 000 000 крб. Видано позик на 46 000 000 крб, у тому числі 129 000 позик на суму менше 400 крб, 13 300 – менше 40 крб, останні – до 4 крб. Загальний дохід міланського банку становив 718 000 000 крб, валовий дохід – 1 500 000 крб. Витрати на заробітну платню службовцям склали 47 000 крб; дивіденди – 460 000 крб, або 14%, на добродійність – 4 000 крб [5].

Але якими б блискучими не були справи цього банку, все ж такі пріоритетними клієнтами було лише населення середнього класу, а землероби залишилися осторонь. Сам Лузатті добре усвідомлював цей недолік свого банку, тому замість відкриття відділень він усіяко намагався відкрити нові кредитні заклади у провінції, надаючи їм необхідні кошти для самостійного розвитку. Він прагнув створити триярусну систему банків: центральну, місцеву та сільську. Проте йому це не вдалося. Банки за його системою, на жаль, залишилися надбанням осіб з середнім рівнем достатку.

Засновником кредитних закладів для землеробів був доктор Леон Волленборг. Він організував першу сільську касу в Лореджії (невелике село у Падуанській провінції). Каса була заснована за системою Райффейзена. Л. Волленборг мав значні кошти, які отримав у спадщину, але не бажав матеріально сприяти облаштуванню кас, залишивши за собою лише право особистої праці на рівні з іншими її членами. Перша каса почала працювати у 1883 р. за наявності 23 членів, і її справи відразу пішли вгору. У 1894 р. в Італії нараховувалося таких кас 41, що були розташовані в 13 провінціях. Головна відмінність кас Волленборга від системи Райффейзена – позичковий лист видавався усього на три місяці, оскільки позичальник мав з'являтися у касу кожні три місяці, щоб поновити своє зобов'язання і надати правління й раді доказ про належне використання позички.

Що стосувалося інших держав, то система Райффейзена найбільше розгорнула свою діяльність в Австро-Угорщині, де саме слов'яни були найзавзятішими її послідовниками. У Бельгії засновано народні банки за системою Шульце-Деліча, але згодом вони перетворилися на звичайні комерційні банки. Внаслідок байдужості суспільства, землеробський клас не мав там кредиту. У Швейцарії відомий народний банк – суто комерційний заклад – відкривав операції не тільки своїм членам, але й стороннім особам. У Франції народ не міг зрозуміти принципу обмеженої відповідальності, і сільські каси там не прижилися, за винятком Ельзаса та Лотарингії, де вони твердо укорінилися. Проте Франція розповсюджувала ідеї кооперації. У цій країні часто влаштовувалися конгреси представників народних банків, що друкували результати своєї праці.

Що стосується Росії, у тому числі й України як її частини на той час, то перше застосування на практиці ідей взаємодопомоги було зроблено у 1863 р. У Санкт-Петербурзі було створено перше товариство взаємного кредиту. Спочатку це був невеликий заклад, але у 90-х рр. XIX ст. товариство перетворилося на справжнє капіталістичне підприємство, у якому кредит дрібним промисловцям і торговцям був майже недоступний.

У той же час, тобто в добу визволення селян від кріпацької залежності та оновлення усього ладу суспільного життя, виникли і позичково-ощадні товариства як кредитні заклади для селян. Ініціатором цієї справи був поміщик костромської губернії С. Лугінін. Вивчивши організацію позичково-ощадних товариств за системою Шульце-Деліча в Німеччині, він вирішив відкрити таке саме товариство в селі Рождествене в Дороватському повіті. Статут цього товариства був затверджений 22 жовтня 1865 р. З часом преса та земства звернули свою увагу на ці заклади, і позичково-ощадні товариства почали швидко поширюватися. Цьому особливо сприяв утворений у 1871 р. комітет з позичково-ощадних та промислових товариств, що передав виконання своїх зобов'язань



санкт-петербурзькому відділенню. Діяльність відділення була досить різноманітною: воно усілякими засобами сприяло виникненню нових товариств, здійснювало допомогу чинним товариствам, наглядало за правильністю їх розвитку тощо.

Станом на 1 січня 1888 р. усіх затверджених урядом позичково-ощадних товариств і кас нараховувалося 1 415. З перевірених 715 звітів товариств виявилось, що до кінця 1886 р. вони мали 196 694 члени, пайового капіталу 5 939 880 крб, запасного – 966 238 крб, різних капіталів – 182 414 крб, чистого прибутку – 850 655 крб, збитку у 40 товариствах – 12 948 крб, вкладів на 4 488 088 крб, позик – на 4 634 085 крб, загальний дохід – 75,5 млн крб [5]. Але цього було замало при 110-мільйонному населенні Росії та понад 22 млн окремих господарських одиницях. Крім того, деякі обстеження відділень позичково-ощадних товариств свідчили, що останні зовсім не процвітали: пайовий капітал створювався почасти з позик; запасний – пускався в обіг, позики переписувалися; кількість прострочених позик збільшувалася; кількість знову зареєстрованих членів зменшувалася тощо. Багато товариств після затвердження їх статутів навіть не відчинялися, а ще більша кількість – ліквідувала свої справи. Причина цього явища зрозуміла: товариства надавали своїм членам лише короткострокові кредити, що не відповідали умовам землеробського господарства. Позичково-ощадні заклади могли успішно діяти лише у містах, торгових і промислових селищах, де капітали швидко реалізовувалися протягом року.

Тому найбільш доцільним типом кредитних закладів для вітчизняного сільського мешканця могли слугувати сільські каси за системою Райф-файзана та Волленборга, звичайно з належними змінами, враховуючи умови, місце і звичаї сільських мешканців, а саме:

1) район дії товариства мусить обмежуватися селищем, одним чи двома суміжними селами, щоб члени його добре знали один одного;

2) членами ставали усі мешканці села незалежно від звань та станів, але чесні, працелюбні та благонадійні;

3) вони повинні відповідати усім своїм майном за борги товариства;

4) позички видавалися довгострокові на відоме застосування із заздалегідь визначеними, найбільш зручними для позичальників термінами погашення;

5) увесь прибуток за покриттям витрат обертався у недоторканий громадський капітал;

6) члени правління та ради безкоштовно виконували свої обов'язки;

7) мета товариства – покращення не тільки матеріального, а й морального положення членів.

Уряд, зі свого боку, міг надати їм велику послугу виданням загального закону про кооперативні товариства і відкриттям кредиту їм у державному банку, його відділеннях і конторах.

Перші в Україні позичково-ощадні товариства своїми статутами передбачали обов'язковий пайовий внесок, розмір якого коливався від 50 до 100 крб. Формою відповідальності у здійсненні всіх операцій була кругова порука. Позички видавалися переважно на півроку, з відстроченням на 3 місяці в разі потреби. Умовою для надання кредиту було поручництво двох осіб. Суми позички були невеликими і видавалися під 9–10% річних. Ощадні строкові вклади приймалися під 6% річних, а на безстрокові вклади нараховувалися 4%.

Кредитні товариства райффайзенівського типу з'явилися на території України лише після прийняття

у 1895 р. Закону «Про установи дрібного кредиту», який давав можливість організувати кредитні товариства як на пайовій, так і безпайовій основі. Перше таке товариство виникло на Полтавщині. 6 травня 1897 р. у Прилуцькому повіті Полтавської губернії відкривалося перше кредитне товариство. Це був новий тип дрібних кредитних установ, який отримав законодавчу санкцію 1 червня 1895 р. [6].

Кредитні товариства утворювалися та розвивалися дуже швидко, бо мали можливість отримувати значні кредити в Державному банку України для поповнення основного фонду. Позичково-ощадні товариства не мали права на такі кредити, але відповідні кошти могли позичати у земств, що виступали їх поручителями. Діяльність товариств мала певні характерні риси. Грошові вклади вони могли приймати як від своїх членів, так і від сторонніх осіб та організацій із зобов'язанням повернення їх у визначений термін чи без установлення терміну. З прийняттям вкладу видавалася ощадна книжка вкладника. Розмір відсотків та інші умови вкладів визначалися загальними зборами або встановлювалися радою разом із правлінням товариства. Кредитні та позичково-ощадні товариства мали право видавати позички лише своїм членам, кожному з яких, виходячи з його надійності та довіри до нього, визначалася максимально можлива сума кредиту, яку йому дали б незалежно від наданої забезпечення, кількості та видів позичок. Кредити видавалися під довіру, за поруку членів або сторонніх осіб і під заставу. Такі товариства фінансової самопомогі були вельми поширені на Катеринославщині, Київщині, Полтавщині, Херсонщині, у Таврії, на Поділлі та Волині.

Станом на 1 січня 1914 р. на українських землях у складі Росії діяли 2 181 кредитне та 911 позичково-ощадних товариств [7]. Виникла потреба організації координаційних центрів товариств взаємного кредитування для підвищення ефективності їхньої діяльності та налагодження взаємовідносин безпосередньо між товариствами. Тож розпочалася робота з організації кооперативних центрів. У 1901 р. виник перший Союз кредитних кооперативів у Бердянську (Таврія), 1903 р. – другий такий союз у Мелітополі, 1905 р. було створено Союзбанк у с. Дзенгелівці на Київщині. Ці союзи були організаційними центрами без права ведення банківських операцій. Лише у 1911 р. Союзбанк було переведено до Києва та затверджено новий статут, який передбачав здійснення банківської діяльності. Союзбанк став організаційним і фінансовим осередком для всіх товариств взаємного кредитування, які функціонували на українських землях. Крім звичайних банківських операцій, він почав здійснювати торговельно-посередницькі операції, організував виробництво, видавничу діяльність, скликав кооперативні наради у справах кредитної та загальноукраїнської кооперації. На початку революції київський Союзбанк став підґрунтям для всеукраїнського фінансового кооперативного центру – Українбанку [7].

**Висновок.** Сформована фінансово-кредитна система України кінця XIX – початку XX ст. охоплювала, крім державних банків, мережу іпотечних, акціонерних, приватних, сільських, міських громадських банків і товариства взаємного кредитування, позичково-ощадні каси. Це сприяло прогресивним змінам як в аграрному секторі, так і в промисловості, формуючи підґрунтя для розвитку промисловості, покращуючи стан та життя робочого люду.

Сучасний розвиток української економіки тримається не тільки на великому, а й на середньому та дрібному бізнесі, де основною виробничою силою є робітники. Покращення їх кредитування є нагальною

проблемою. Тому звернення до європейського та вітчизняного історичного та економічного досвіду, напрацьованого наприкінці XIX – початку XX ст., є цікавим та затребуваним практикою сьогодення. Тому організаційні проблеми виробників, а особливо їх кредитування в ті часи, як і сьогодні, є актуальним питанням і вирішувати їх треба в ешелоні історичної практики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Морозан В. История банковского дела в России / В. Морозан. – СПб.: Книга, 2004. – 400 с.
2. Скоморович І. Історія грошей і банківництва: [підручник] / І. Скоморович, С. Ревчук, Я. Малик та ін. – К.: Атіка, 2004. – 339 с.
3. Сухаревський В. Ощадно-банківська справа / В. Сухаревський. – Тернопіль: Астон, 2003. – 464 с.
4. Міщенко В. Становлення і розвиток кредитно-фінансової системи на Сумщині / В. Міщенко, Г. Корогод. – Суми: Слобожанщина, 1999. – 75 с.
5. О народных банках // Новости и биржевая газета. – 1894. – № 95. – 7 с.
6. О народных банках // Новости и биржевая газета. – 1894. – № 97. – 5 с.
7. О народных банках // Новости и биржевая газета. – 1894. – № 98. – 7 с.
8. О народных банках // Новости и биржевая газета. – 1894. – № 99. – 8 с.
9. Мелкий кредит // Новости и биржевая газета. – 1897. – № 123. – 8 с.

УДК 330.34:37.014.2

**Матюк Т.В.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економічної теорії  
та історії економічної думки  
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

## КІЛЬКІСНІ ВИМІРИ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

У статті вдосконалено систему оцінювання результатів соціально-економічного розвитку суспільства за допомогою введення в традиційний індекс людського розвитку показника розширення прав та можливостей людей, що зображає свободу їх вибору у зв'язку з досягненням політичних, економічних та громадянських свобод. Розширено теоретичне уявлення про взаємозв'язок освіти та соціально-економічного розвитку суспільства, що розглядається як прямий та сильний на основі встановлених кореляційно-регресійних залежностей між показником рівня освіти, з одного боку, та індексом людського розвитку, враховуючи показники розширення прав та можливостей людей, а також індексом політичної, економічної та громадянської свободи, з іншого.

**Ключові слова:** індекс людського розвитку, соціально-економічний розвиток, індекс політичної, економічної та громадянської свободи, прогресивний розвиток.

### Матюк Т.В. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

В статье усовершенствована система оценивания результатов социально-экономического развития общества путем введения в традиционный индекс человеческого развития показателя расширения прав и возможностей людей, что отражает их свободу выбора из-за уровня достигнутых политических, экономических и гражданских свобод. Расширено теоретическое представление о взаимосвязи образования и социально-экономического развития общества, что, в отличие от существующих, рассматривается как прямой и сильный на основе установленных корреляционно-регрессионных зависимостей между показателем уровня образования, с одной стороны, и индексом человеческого развития с учетом показателей расширения прав и возможностей людей, а также индексом политической, экономической и гражданской свободы, с другой.

**Ключевые слова:** индекс человеческого развития, социально-экономическое развитие, индекс политической, экономической и гражданской свободы, прогрессивное развитие.

### Matyuk T.V. QUANTITATIVE MEASUREMENTS OF THE IMPACT OF EDUCATION ON ECONOMIC DEVELOPMENT

The paper improves the evaluation system of the results of socio-economic development of society by putting into traditional index of human development the empowerment index of people, reflecting their freedom of choice through the level of the political, economic and civil liberties. It expands the theoretical understanding of the relationship of education and socio-economic development of society, which, unlike the existing one, is regarded as a direct and strong, based on the correlation and regression between the index level of education, on the one hand and the human development index including indicators of people's empowerment and the symbol of the political, economic and civil liberties on the other hand.

**Keywords:** human development index, economic and social development, the index of political, economic and civil freedom, progressive development.

**Постановка проблеми.** Починаючи з 1990 р. Програмою розвитку ООН (далі – ПРООН) щорічно публікується «Доповідь про людський розвиток». У першій такій доповіді було сформоване визначення поняття «людський розвиток» як процесу «...розширення спектру вибору. Найбільш важливі елементи вибору – жити довгим та здоровим життям, отримувати освіту та мати гідний рівень життя. Додаткові елементи вибору включають в себе політичну свободу, гарантовані права людини та самоповагу» [1].

Як індикатор розвитку ПРООН пропонує показник індексу людського розвитку, який має три види: очікувана тривалість життя, рівень грамотності й освіченості населення країни та очікувана тривалість навчання [2, с. 24].

У доповіді 2013 р. відзначається відносно наближення значень індексу людського розвитку (далі – ІЛР) на глобальному рівні шляхом прискорення темпів соціального прогресу за 2000–2012 рр., у країнах з більш низьким значенням ІЛР, все ж таки нерівність між Північчю та Півднем зберігається. Так,

найвищий ІЛР у звіті за 2013 р. у розвинених країнах світу є у Норвегії (значення індексу – 0,955). У трійці лідерів Австралія (0,938) та США (0,937), слідом за якими розташувалися Нідерланди (0,921) і Німеччина (0,920). При цьому найнижчий рівень розвитку людського потенціалу спостерігається у найбільш бідних країнах Африки – ДР Конго та Нігеру (вони розділили 186-е місце у рейтингу, значення індексу – 0,304), Мозамбіку (185-е місце, 0,327), Республіки Чад (184-е, 0,340) та Буркіна-Фасо (182-ге, 0,343).

Метою статті є розглянути систему оцінювання результатів соціально-економічного розвитку суспільства за допомогою введення в традиційний індекс людського розвитку Встановити взаємозв'язок освіти та соціально-економічного розвитку суспільства на основі встановлених кореляційно-регресійних залежностей між показником рівня освіти та індексом людського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У «Доповіді про людський розвиток», опублікованій ПРООН, у 2010 р. була здійснена спроба оцінити параметри, які зображають здатність суб'єктів приймати рішення, що впливають на їх життя. Для цього були використані індикатори, які, на думку авторів, демонстрували розширення прав і можливостей, а саме: агентність, політична свобода, громадянські свободи, підзвітність [4, с. 164].

Не зважаючи на всі цінності поставленого питання про необхідність урахування визначення тенденцій розвитку людського потенціалу рівня політичних, економічних та громадянських свобод для конкретних країн, запропонована методика оцінювання цих параметрів у доповіді 2010 р., на наш погляд, має суттєві недоліки. По-перше, формування більшості індикаторів розширення прав та можливостей на основі результатів періодичного опитування не дає можливості відслідковувати його динаміку. По-друге, показники розширення прав та можливостей оцінювалися окремо для країн і в загальний індекс людського розвитку не включалися. Отже, можемо вважати, що виникає необхідність формування удосконаленої методології ІЛР, урахуваючи показник розширення прав та можливостей. Іншими словами, такий скорегований індекс повинен кількісно врахувати у своїх значеннях компоненти рівнів свободи людини, а також базуватися на індикаторах, які постійно (щорічно) відстежуються відповідними міжнародними інститутами.

Відштовхуючись від таких принципів, ми пропонуємо доповнити традиційний тривимірний склад ІЛР складовими, які зображають національний рівень політичних, економічних та громадянських свобод. Вибір таких змінних зумовлений особливим значенням для соціально-економічного розвитку саме параметрів свободи, оскільки вона є запорукою рівності, демократії та добробуту.

Для відображення досягнутого рівня політичних, економічних та громадянських свобод необхідно, на наш погляд, використати чотири індикатори з відомого індексу демократії, а саме: участь у політичному житті, рівень політичної культури, рівень громадянських свобод, а також індекс економічної свободи. Перелічені індикатори в нашому дослідженні формують інтегральний індекс політичної, економічної та громадянської свободи, а його поєднання з традиційним індексом людського розвитку – індекс розвитку людського потенціалу, враховуючи показники розширення прав та можливостей (див. рис. 1).

На наш погляд, такий підхід, по-перше, більше відповідає економічному розвитку, по-друге, дає

змогу втілити в кількісному показнику реальні та потенційні результати національних суспільств у контексті розвитку свободи вибору своїх громадян і, по-третє, з огляду на систематичність моніторингу суспільства за цими напрямками дає можливість регулярної діагностики та міжнародних порівнянь.

Таблиця 1

**Значення індексу людського розвитку, враховуючи показники розширення прав та можливостей, індексу освіти та індексу політичної, економічної й громадянської свободи для деяких країн світу за 2012 р.**

Країни	Індекс розвитку людського потенціалу, враховуючи показники розширення прав та можливостей	Індекс політичної, економічної та громадянської свободи
Австралія	9,03	8,87
Австрія	8,23	8,09
Арабські Емірати	5,73	4,09
Бангладеш	4,77	5,44
Бенін	4,21	5,46
Болівія	5,71	5,56
Бурунді	3,28	4,31
Великобританія	8,00	7,85
Гана	5,17	5,77
Гондурас	5,29	5,16
Домініканська Республіка	6,12	6,13
Естонія	7,53	7,16
Замбія	4,47	5,97
Зімбабве	3,26	3,55
Італія	7,71	7,15
Канада	8,63	8,63
Китай	4,97	3,87
Кенія	4,64	5,28
Колумбія	6,07	5,82
Марокко	4,72	4,55
Нідерланди	8,58	8,37
Нікарагуа	5,41	5,67
Німеччина	8,25	7,76
Нова Зеландія	8,93	8,81
Норвегія	9,19	9,22
Пакистан	4,14	4,34
Парагвай	5,89	5,95
Перу	6,42	6,26
Польща	7,03	6,51
Росія	5,70	4,24
Сінгапур	7,45	6,58
США	8,42	7,88
Танзанія	4,59	5,76
Україна	6,07	5,40
Фінляндія	8,30	8,23
Франція	7,83	7,26
Чад	2,50	3,15
Швейцарія	8,72	8,82
Швеція	8,91	9,15
Японія	8,08	7,48

Статистичною базою формування індексу розвитку людського потенціалу, враховуючи показники розширення прав та можливостей, стали наявні значення відповідних індикаторів за 2012 р. [3; 5; 6].

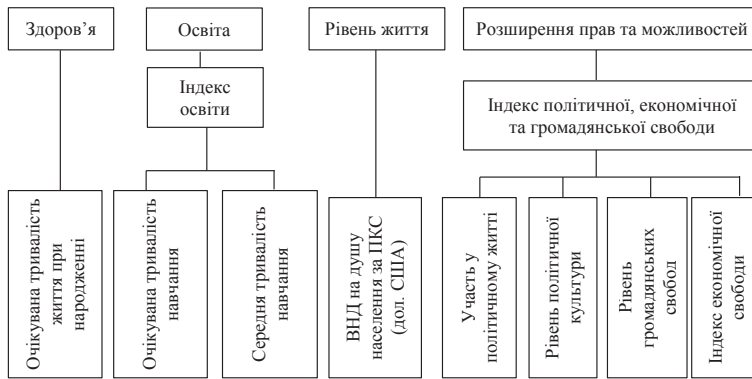


Рис. 1. Компоненти індексу людського розвитку, враховуючи показники розширення прав та можливостей

Так, індекс політичної, економічної та громадянської свобод було розраховано як середню арифметичну значень індексів участі в політичному житті, рівня політичної культури, рівня громадянських свобод та економічної свободи. Індекс людського розвитку з урахуванням показників розширення прав та можливостей – середня арифметична восьми нормалізованих показників (індексів очікуваної тривалості життя, очікуваної тривалості навчання, середньої тривалості навчання, доходу, участі у політичному житті, рівня політичної культури, рівня громадянських свобод та економічної свободи). Отримані дані наведені у табл. 1.

З метою з'ясування вірогідності впливу рівня освіти на індекс людського розвитку, враховуючи показники розширення прав та можливостей, а також на індекс політичної, економічної та громадянської свободи, нами було проведено кореляційний аналіз між цими показниками. Результати кореляції свідчать про наявність прямого сильного зв'язку як

між індексом освіти та індексом людського розвитку, враховуючи показники розширення прав та можливостей ( $r_{xy} = 0,876$ ,  $p > 99,9\%$ ), так і між індексом освіти та індексом політичної, економічної й громадянської свобод ( $r_{xy} = +0,79$ ,  $p > 99,9\%$ ).

**Висновки.** Отримані результати засвідчують той факт, що освіта є одним із найбільш впливових інструментів соціально-економічного розвитку людини, тому що формує потенціал людей і розширює їх свободу вибору. Освіта сприяє формуванню необхідних умінь та навичок, які можуть застосовуватися не тільки у безпосередньому трудовому процесі, а й в інших сферах суспільної діяльності, у тому числі політичній.

Можна зробити загальний висновок, що чим вищий у країні рівень освіти та рівень свободи, тим вище рівень людського розвитку та рівень розвитку суспільства в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індекс развития человеческого потенциала – информация об исследовании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622>.
2. Доклад о развитии человека за 2001 г.: ПРООН. – Нью-Йорк: Oxford University Press, 2001. – 150 с.
3. Human Development Index 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2013\\_RU.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf).
4. Доклад о развитии человека. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / ООН; пер. с англ. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2010. – 244 с.
5. Індекс демократії стран мира 2012 г. / Economist Intelligence Unit [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2013/03/19/5679>.
6. Рейтинг экономической свободы стран мира 2012 г. / The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/state/2012/01/13/3839>.

## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

**Бунтова Н.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри готельно-ресторанної справи  
Київського університету туризму, економіки та права*

### ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті висвітлено основні тенденції розвитку міжнародного ринку туристичних послуг. Представлений аналіз розвитку туристичної галузі на рівні макрорегіонів. Основну увагу приділено вивченню стану розвитку ринку туристичних послуг в Україні. Представлений рейтинг туристичних переваг іноземців при відвідуванні України.

**Ключові слова:** міжнародний туризм, Всесвітня туристична організація (ВТО), туристичний ринок, потенціал, в'їзний туристичний потік.

#### **Бунтова Н.В. ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ**

В статье отражены основные тенденции развития международного рынка туристических услуг. Представлен анализ развития туристской отрасли на уровне макрорегионов. Основное внимание уделено изучению состояния развития рынка туристических услуг в Украине. Представлен рейтинг туристических предпочтений иностранцев при посещении Украины.

**Ключевые слова:** международный туризм, ВТО, туристический рынок, потенциал, въездной туристический поток.

#### **Buntova N.V. THE POTENTIAL OF UKRAINE IN THE INTERNATIONAL TOURIST MARKET**

The article reflects development of the main trends of the international market of tourist services. The analysis of the development of the tourism industry on the macro-level. The main attention is devoted to the study condition of tourism market development in Ukraine. Presented rating of tourist preferences of foreigners when visiting Ukraine.

**Keywords:** international tourism, WTO, tourism market, potential, inbound tourist flow.

**Постановка проблеми.** Туризм увійшов в XXI століття та став глибоким соціально-економічним і політичним явищем, який суттєво впливає на світоустрій та економіку багатьох країн і цілих регіонів. Туристичні потоки за останні роки за даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО) досягли 1,087 млрд. прибуттів. Туризм став вигідною та високоприбутковою галуззю, на яку припадає 29% світового експорту послуг і 6% загального експорту товарів і послуг. Загальна експортна виручка від міжнародного туризму становить в середньому 1,4 трлн дол. США [1]. Більш як у 40 державах світу туризм є головним джерелом поповнення бюджету, а ще у 70-ти – однією з трьох основних статей бюджетних надходжень країни.

Згідно Всесвітньої туристичної організації (ВТО) Україна входить в число 15 країн-лідерів світу за обсягами залучення іноземних туристів. З огляду на локацію, геополітичний вплив на міжнародній арені та ажітаж навколо країни, нехай викликані негативними фактами, потенціал стати серйозним гравцем на європейському туристичному ринку в Україні величезний. Вітчизняний туризм, як відзначають фахівці, може щорічно поповнювати державний і місцеві бюджети мінімум на 10 млрд. дол. Тобто генерувати понад третину щорічних бюджетних надходжень, не кажучи вже про потенційний ефект для суміжних сфер.

Бюджет України на протязі вже багатьох років складає в основному не тільки дохід від галузей промисловості – левова частка грошей крутиться в сфері послуг. Але, на жаль, сьогодні керівництвом країни використовується хіба що кілька відсотків з цього потенціалу. Без єдиної державної програми

комплексного розвитку туристичної інфраструктури, яка включала б і систематизацію роботи готелів, і транспорт, і популяризацію країни на міжнародному рівні, Україна не зможе стати привабливою з точки зору іноземних гостей, що істотно знижує темпи приросту додаткових інвестицій в країну. Саме це й обумовило актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичну основу для проведення цього дослідження склали праці вітчизняних і зарубіжних фахівців, таких як Е. А. Балашова, О. П. Єфімова, Н. І. Кабушкін, Г. А. Бондаренко, Л. А. Короленко, А. Л. Лісник, А. В. Чернишов, С. С. Скобкин, К. Барроу, Г. Валлен, Дж. Уолкер.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є аналіз розвитку сучасного міжнародного ринку туристичних послуг, а також оцінка туристичного потенціалу ринку послуг України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У світовій системі господарства туризм сьогодні має провідні позиції. За оцінками Всесвітньої туристичної організації (ВТО), уже наприкінці 2000 р. туризму відводилося перше місце серед галузей світового господарського комплексу за обсягом експорту товарів та послуг. На туризм припадає близько 12% загальносвітового валового продукту і 7% світових інвестицій. Безпосередньо у світовій сфері туристичних послуг зайнято понад 260 млн. осіб, що становить 10% працюючих.

З огляду на стабільно позитивну динаміку у розвитку міжнародного туризму, експерти ВТО зробили прогноз про те, що цей сектор економіки вже в найближчі десятиліття вийде на перше місце за питомою вагою в обсязі світового експорту. У той же час

туристична індустрія, яка демонструвала значний підйом в останні десятиліття, починаючи з 2008 року зазнала певний спад, пов'язаний зі світовою фінансовою кризою. Він став причиною скорочення реальних доходів частини населення та посилення тенденції економії у споживачів. Як наслідок, схильність людей до подорожей зменшилася, туристичні маршрути все більше стали обмежуватися територією своєї країни, що негативно вплинуло на розвиток індустрії туризму ряду країн. Поряд з тим останні результати досліджень ВТО дають можливість стверджувати, що, незважаючи на кризові явища, тенденція поновлення туристичної індустрії буде зберігатися. Число туристичних мандрівок по всьому світі до 2020 року перевищать 1,4 млрд., а до 2030 року – 1,8 млрд. Туристи витратять на свої подорожі більше 2 трлн дол. США [2].

Найбільш швидко розвиненим є Азіатсько-Тихоокеанський регіон, тоді як на Європейській макро-регіон припадає лівова частка всіх доходів (42,2%) і прибуттів (51,8%); п'ять європейських країн входять в десятку найбільш відвідуваних країн світу (Великобританія, Франція, Італія, Іспанія, Німеччина). Половина світового зростання туристичних витрат припадає на Китай, Росію та Бразилію (40 млрд дол. США) [1].

Починаючи з 2010 року число міжнародних туристичних прибуттів, незважаючи на геополітичні та економічні виклики, зростає в середньому на 5% на рік, – тренд, який сприяє зростанню економіки, експорту та створення більшої кількості робочих місць.

Міжнародний туризм досяг нового максимуму в 2015 році. Згідно з останніми даними Всесвітньої туристичної організації WTO в 2015 році майже на 50 млн. більше туристів подорожувало по закордонних напрямках у порівнянні з даними 2014 року.

Кілька країн-донорів туристів очолили зростання туристичних витрат в 2015 році, що стало наслідком посилення національної валюти та економіки. Серед основних країн-донорів Китай очолив зростання туристичних витрат, чому сприяв високий рівень економічного зростання з 2004 року. Основними туристичними напрямками, які виграли від економічного зростання Китаю, стали Японія і Таїланд в Азії, а також США та європейські країни.

З іншого боку, країни, які раніше були важливими донорами туристських витрат – Росія та Бразилія – в 2015 році продемонстрували зниження. Це стало відображенням непростого економічного ситуації в цих країнах та зниження курсу рубля і реала по відношенню практично до всіх інших валют.

Якщо говорити про традиційні розвинені країни-донори туристичних витрат, то зростання витрат туристів із таких країн, як США (+9%) та Великобританія (+6%), був обумовлений посиленням національної валюти та зростанням економіки. Зростання витрат туристів з Німеччини, Італії та Австралії було нижчим (+2%), а з Канади і Франції – дуже слабким.

Аналітики прогнозують зміни в туристичному секторі в різних регіонах світу, що буде пов'язано з геополітичними процесами. Так, за прогнозами туристичний потік в країни Близького Сходу буде поступово знижуватися, що пов'язано перш за все з питаннями безпеки в регіоні.

Оцінюючи потенціал індустрії туризму, слід зазначити, зокрема, що будь-які соціальні та економічні потрясіння жодним чином не впливають на незмінне вже протягом багатьох років зростання міжнародного туристичного ринку як за числом мандрівників та відпочиваючих, так і за надходженнями від цих та супут-

ніх видів економічної діяльності. Так, в минулому році подорожував кожен сьомий мешканець Землі, і цей мільярд осіб залишив в країнах перебування 1,5 трлн дол. Частка туризму у світовому експорті товарів і послуг становить майже 13%, а в країнах Європейського Союзу – 14%. За прогнозами фахівців Всесвітньої туристичної організації, в 2020 році кількість подорожуючих складе 1,5 млрд., і вони зможуть «залишати» індустрії туризму 2-3 трлн дол.

За відвідуваністю Україна входить в топ-12 в світовому рейтингу [3]. Іноземні туристи в нашій країні перебувають не менше 4-х діб та витрачають при цьому близько 600 дол. США. У таблиці 1 представлений ТОП-рейтинг ВТО.

Таблиця 1  
ТОП-рейтинг ВТО «світовий туристичний барометр»

№	Країна	№	Країна
1.	Франція	7.	Великобританія
2.	Китай	8.	Німеччина
3.	Іспанія	9.	Австрія
4.	Італія	10.	Росія
5.	Туреччина	11.	Малайзія
6.	США	12.	Україна

Туристичний потенціал України на міжнародній арені достатньо високий: курорти та рекреаційні території в державі становлять майже 9,1 млн. га (15% території), а експлуатаційні запаси мінеральних вод забезпечують використання їх в обсязі понад 64 тис. кубометрів на добу.

Історико-культурні ресурси України: на державному обліку в країні перебувають понад 130 тис. пам'яток, в тому числі понад 57 тис. пам'яток археології, понад 51 тис. пам'яток історії, майже 6 тис. пам'яток монументального мистецтва, понад 16 тис. пам'яток архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва та ландшафтних. Функціонують понад 60 історико-культурних заповідників, в тому числі близько 15 мають статус національних. У Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО – сім вітчизняних об'єктів.

Проте у 2015 році Україну відвідало рекордно низька кількість іноземних туристів. За даними Адміністрації Державної прикордонної служби України у цьому році до нашої країни завітало лише 124 тисячі іноземців, що є найнижчим показником за останні 14 років [4].

У 2013-му році країну відвідало понад 24,6 млн іноземних туристів. Причина такого істотного скорочення числа туристів в Україну – в першу чергу військово-політичний конфлікт на території нашої держави і, як наслідок, непривабливий для відвідування імідж країни. Падінню кількості іноземних туристів в Україні не зарадили навіть лібералізація візового режиму та спрощення прикордонних формальностей для учасників міжнародного руху, які отримали високу оцінку з боку громадськості ще під час проведення чемпіонату Європи з футболу у 2012 році.

За офіційними даними Державної статистичної служби та Державної прикордонної служби в 2014 році Україну відвідали 12 711 507 туристів, що на -48,5% менше, ніж за підсумками 2013 року [5]. Результатом такого стрімкого падіння стала анексія Кримського півострова, традиційно генеруючого близько третини (6-8 млн.) всього туристичного потенціалу країни.

Скорочення іноземних гостей України призвело до зміни структури туристичного потоку: лідируюча Російська Федерація, яка щорічно додає близько

10 мільйонів відвідувачів у скарбничку України, склала в 2014 році лише 2,36 млн. (з яких 1,83 гостей відвідали країну з особистими або сімейними візитами) поступившись першим місцем гостям з Молдови (4,37 млн. осіб, 96,4% з яких приїжджають з особистими візитами). Скоротилася кількість гостей й з дружньої Республіки Білорусь: 1,59 млн. у 2014 році проти 3,35 млн. в 2013 році (падіння на -52,5%).

З огляду на пропаговану посольствами та консульствами країн світу інформацію про небезпеку знаходження в Україні, більшість гостей з далекого зарубіжжя (Китай, Індія, країни Західної Європи, Латинської Америки) відмовляються або переносять поїздки, а туристи з європейських держав-сусідів (Польщі, Румунії, Угорщини, Словаччини, Німеччини) відвідують швидше прикордонні регіони України (Галичину, Буковину, Закарпаття) та, іноді, місто Київ. Тому, гостей з Європи не стає більше – скорочення за підсумками року склало – 21,1% до 3,57 млн. (проти 4,53 млн. у 2013 році), з інших країн світу – падіння на 9,7% до 0,42 млн. за підсумками 2014 року.

У 2015 році зниження інтересу до країни триває (рис. 1). Росіяни відвідують Україну ще рідше (за 9 місяців приїхало трохи більше мільйона), значно зменшилася кількість візитів громадян Узбекистану (62 тисячі за 9 місяців проти 159 тис. за 2014 рік). Натомість громадяни США і Ізраїлю сьогодні відвідують Україну частіше, ніж в минулому році. За минулий рік туристів з цих країн було 82 тис. та 102 тис. осіб, а за 9 місяців 2015 року вже 85 тис. та 120 тис. відповідно.

На розвиток туристичної сфери негативно впливає тотальна дезінформація, яку ведуть сьогодні російські ЗМІ, створення ілюзії повномасштабної війни. Однак дається взнаки й недостатня лояльність українського законодавства у видачі віз та низька якість сервісу для іноземців. Крім того, вимагає вдосконалення законодавча база, також необхідне створення єдиного державного органу, який займався б питаннями цієї сфери.

Є розуміння того, що процеси розвитку туристичного ринку повинні бути не тільки в руках туристичних компаній, але й розвиватися під патронатом вітчизняного уряду. Сьогодні для залучення туристів як ніколи гостра потреба у формуванні позитивного бренду «Україна» як всередині самої країни, так й на міжнародній арені. Тільки створивши привабливий імідж країни, відомий та зрозумілий міжнародній спільноті, ми зможемо залучити зовнішні і внутрішні інвестиції. Яскравим прикладом країн, що продемонстрували успіх у розвитку туризму навіть після важких періодів у своїй історії, є Грузія, Чорногорія, Хорватія, Ізраїль, Єгипет.

Незважаючи на майже дворазове падіння туристичного потоку в Україну, туристичний потік Києва як столиці країни тримається на порівняно постійному рівні, хоча й тут простежуються негативні тенденції. Так, за даними Державної прикордонної служби, в динаміці спостерігається поступове скорочення відвідувачів міста Києва з 660,6 тис. гостей в 1 півріччі 2013 року до 414,5 тис. в 1 півріччі 2014 року (або -37,3% у відносному вираженні), а за підсумками 3 місяців 2015 року скорочення до 199,7 тис. осіб (або на -9,5%) відносно 1 кварталу 2014 року.

За уточненими даними Головного управління статистики, м. Київ у 2014 році

прийняло 1 850 748 туристів, що у відносному вираженні на -14,8% менше, ніж в 2013 році (2,17 млн. осіб), але на 4,6% більше, ніж у 2012 році (1,77 млн. осіб). Позитивний приріст внутрішнього туризму на +10,6% до 923 тис. осіб (834,5 тис. гостей в 2013 році) не зміг нівелювати негативні зміни скорочення іноземного туристичного потоку на -41,8% до 927 тис. осіб (1594,1 тис. гостей в 2013 році). У цілому, столиця України щорічно приймає близько 1,8 млн. туристів з незначними коливаннями в більшу або меншу сторону [5].

Іноземних туристів приваблює привітність українців, кухня та розваги і зовсім не дратує інфраструктура та сервіс. Такий короткий підсумок опитування 500 іноземних гостей, проведеного видавництвом «Основа» до виходу англомовного путівника по Україні Awesome Ukraine.

Іноземних туристів не задовольняє рівень обслуговування в київських закладах громадського харчування – він став неприємним сюрпризом для 45% гостей України. Претензії викликають громадський транспорт і таксі (30%), є нарікання на погані дороги (10%) і навіть бруд в громадських місцях (10%). До позитиву іноземці відносять пам'ятки та природні ландшафти, особливо Карпат та Дніпра, красу українських жінок і саму кухню.

Незважаючи на кризові ситуації в країні, потенціал розвитку туристичного бізнесу в Україні досить високий. Багато в чому всупереч політичним та економічним процесам, що відбуваються в Україні, популярність нашої країни серед іноземних туристів та операторів може зрости [6]. І вже зараз експерти одностайні – Україна має всі шанси в найближчому десятилітті стати центром міжнародного туризму.

**Висновки з проведеного дослідження.** Туристична галузь є однією з найбільш перспективних, динамічних та прибуткових в світовій економіці. Все більше країн світу перетворюють туризм в ключовий фактор соціально-економічного прогресу за рахунок експортних доходів, створення робочих місць і підприємств, розвитку інфраструктури.

У результаті вкрай нестабільної соціально-політичної та складної економічної ситуації, в Україні істотно знизився туристичний потік з-за кордону, що негативно позначилося на діяльності туристичного сектора нашої країни. Позитивний прогноз вірогідний за умови збільшення потоків іноземного групового та індивідуального туризму. Експерти стверджують, що Україна має високі оцінки та схвальні

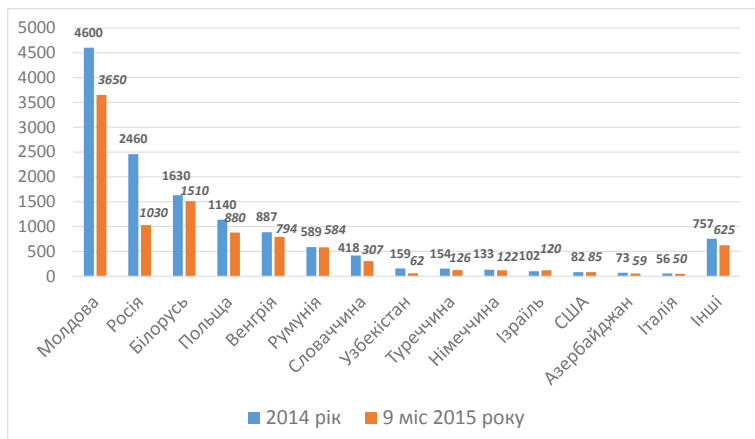


Рис. 1. Динаміка подорожуючих іноземних громадян до України за даними Державної прикордонної служби, тис. осіб

відгуки міжнародних рейтингових агентств: Globe Spots, National Geographic, Trip Advisor, The Lonely Planet, які після проведення «Євро-2012» підняли туристичні прогнози країни з «аутсайдер» до «це необхідно побачити», змінили сприйняття України до рівня затребуваних туристичних напрямків.

Залучити туристів допоможе відновлення історичної цінності багатьох міст, а також реконструкція туристично-оздоровчих комплексів. Ще одним важливим моментом вважають проведення різних міжнародних заходів, які зайвий раз пропагують Україну в світі.

Поки ж основним фактором залучення туристів в Україну є стабілізація ситуації на сході – істотний фактор, який вже привернув негативну увагу до нашої країни. Тому туристи почнуть активно відвідувати Україну, тільки коли будуть впевнені у своїй безпеці перебуваючи в країні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Международный туризм принес 1,4 триллиона долл. США в экспортных поступлениях [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЮНВТО. (14.05.2014). URL: < <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-05-14/mezhdunarodnyi-turizm-prines-us14-trilliona-v-eksportnykh-postupleniyakh>>
2. International Tourist Arrivals. International Tourist Receipts: UNWTO Tourism Highlights. Madrid, 2014.
3. UNWTO World Tourism Barometer 2013. Available at: [http://utgcompany.com/static/content/download3/Hotels\\_2013.pdf](http://utgcompany.com/static/content/download3/Hotels_2013.pdf)
4. Компания «Socmart» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.socmart.com.ua/>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. UNWTO World Tourism Barometer 2013 [Electronic resource] / Available at: [http://utgcompany.com/static/content/download3/Hotels\\_2013.pdf](http://utgcompany.com/static/content/download3/Hotels_2013.pdf)

УДК 339.9.012

**Крючков С.С.**

*аспірант кафедри міжнародних фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто основні засади та особливості становлення міжнародного ринку фінансових послуг на сучасному етапі. Розкрито підходи вітчизняних та зарубіжних науковців до визначення сутності поняття «світовий ринок фінансових послуг». Проаналізовано вплив глобалізаційних процесів на формування умов розвитку міжнародного ринку фінансових послуг. Визначено структуру та функції світового ринку фінансових послуг. Окреслено особливості розвитку ринку фінансових послуг України та механізми його ефективної інтеграції в систему міжнародних економічних відносин.

**Ключові слова:** фінансові послуги, глобалізація, Світова організація торгівлі, ГАТС, капітал, інвестиції.

### **Крючков С.С. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА**

В статье рассмотрены основные принципы и особенности становления международного рынка финансовых услуг на современном этапе. Раскрыты подходы отечественных и зарубежных ученых к определению сущности понятия «мировой рынок финансовых услуг». Проанализировано влияние глобализационных процессов на формирование условий развития международного рынка финансовых услуг. Определены структура и функции мирового рынка финансовых услуг. Определены особенности развития рынка финансовых услуг Украины и механизмы его эффективной интеграции в систему международных экономических отношений.

**Ключевые слова:** финансовые услуги, глобализация, Всемирная торговая организация, ГАТС, капитал, инвестиции.

### **Kriuchkov S.S. INTERNATIONAL FINANCIAL SERVICES MARKET UNDER GLOBALIZATION OF WORLD ECONOMY**

The article deals with basic principles and peculiarities of the present-day international financial services market. Approaches of domestic and foreign scientists to determine the nature of the concept of «global financial services market» are revealed. The impact of globalization on the formation of the international financial services market conditions is identified. The structure and functions of the global financial services market are determined. Features of the financial services market development in Ukraine and mechanisms for its effective integration into the international economic relations are outlined.

**Keywords:** financial services, globalization, World Trade Organization, GATS capital, investment.

**Постановка проблеми.** Фінансова глобалізація знайшла своє вираження у трансформації локальних фінансових ресурсів у міжнародні, загальному збільшенні транскордонних потоків інвестування та, відповідно, розширенні обслуговуючих їх ринків фінансових послуг, а також у підвищенні ролі цих ресурсів у світовому економічному розвитку. Таким чином, розширення світогосподарських зв'язків висунуло необхідність формування міжнародного ринку фінансових послуг, що забезпечує акумуляцію і перерозподіл фінансових ресурсів відповідно до обсягу і динаміки попиту та пропозиції на них на світовому ринку капіталів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань становлення міжнародного ринку фінансових послуг в умовах глобалізації присвячено ґрунтовні наукові доробки багатьох вітчизняних учених-економістів, зокрема Н.М. Внукової [1], В.П. Левченко [2], А.А. Болдової, [3; 4], В.Л. Плєскача [5]. Їхні праці зробили значний внесок у формування сучасної наукової думки щодо особливостей фінансової глобалізації сьогодення. Однак динамічний розвиток міжнародного ринку фінансових послуг обумовлює появу нових проблем та характерних рис його функціонування, що визначає необхідність подальших досліджень.



**Мета статті** полягає у виявленні та аналізі глобалізаційних особливостей розвитку міжнародного ринку фінансових послуг.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток глобальної економіки на сучасному етапі відбувається здебільшого завдяки різкому зростанню частки фінансового сектору у світовому валовому національному продукті та домінуванню доходів від операцій на фінансових ринках у структурі сукупних доходів розвинутих країн. Особливо важливу роль у цьому процесі займає світовий ринок фінансових послуг. Інтенсивний розвиток світового ринку фінансових послуг є необхідною умовою сталого економічного зростання всіх без винятку країн світу. Становлення світового ринку фінансових послуг в його нинішній формі відбулося в результаті стрімкого підвищення потреби суб'єктів міжнародного бізнесу та урядів країн у додатковій формі мобілізації коштів для фінансового забезпечення економічного розвитку. Крім того, світовий ринок фінансових послуг довів свою здатність виступати в якості барометра міжнародної економіки, який ефективно функціонує при низьких темпах інфляції, стабільній законодавчій і нормативній базі, сприятливому інвестиційному кліматі тощо.

Відтак, на сучасному етапі розвиток ринків фінансових послуг характеризується глобалізаційними процесами, які призводять до посилення взаємозалежності та взаємовпливу країн світу у сфері фінансових відносин, зростання ролі міжнародних кредитних відносин, міжнародного руху капіталів, а також джерел надходження доходів і розміщення активів в інших країнах. В основі фінансової глобалізації – вільний рух капіталів і валюти, їх перетинання національних кордонів, що призводить, своєю чергою, до формування глобальних фінансових ринків і світового фінансового середовища. Традиційно до ринків фінансових послуг відносять професійні послуги на ринках банківських, страхових, інвестиційних послуг, операцій із цінними паперами та ринків інших видів, що забезпечують обіг фінансових активів.

Своєю чергою, на фінансову глобалізацію впливає низка чинників, серед яких можна виділити: регулятивні, технологічні, політичні, соціальні, чинники якісних змін у фінансах та інші. Сучасна глобалізована економіка – це передусім фінансова економіка у вигляді взаємопов'язаної та взаємозалежної системи фінансових ринків країн світу, які поділяються на ринки розвинуті та такі, що розвиваються. Світовий ринок фінансових послуг є складовою частиною світової фінансової системи, в якій інтегровані національні ринки фінансових послуг країн із відкритою економікою. Фінансовий ринок і ринок фінансових послуг зокрема за своєю природою завжди були інтернаціональними, адже інвестори завжди шукали найкращі варіанти застосування капіталу в усіх країнах світу [6].

Міжнародні фінансові потоки та фінансова глобалізація відіграють вагомую роль на фінансових ринках та ринках фінансових послуг кожної країни світу. В умовах фінансової глобалізації кількість фінансових альтернатив для підприємств і банків – реципієнтів іноземного капіталу – зростає, а вартість залучення капіталу знижується, розширюється база потенційних інвесторів і підвищується ліквідність фінансових інструментів. Потоки іноземного капіталу приносять суттєву економічну вигоду всім сторонам. Іноземні інвестори диверсифікують свої ризики за межами вітчизняного ринку й отримують доступ до можливостей одержання прибутку по всьому світу. Країни, що залучають іноземний капітал, одержують різноманітні вигоди: підвищується рівень інвестицій;

відбувається обмін досвідом управління, програмами підготовки кадрів; налагоджуються важливі зв'язки з постачальниками та міжнародними ринками.

Однак слід принципово наголосити й на тому, що поряд зі здобутками міжнародні фінансові потоки несуть із собою низку втрат, які значною мірою нівелюють їх позитивний вплив. Водночас загальновізнаним негативним наслідком таких потоків є посилення макроекономічної волатильності (залежності). Фінансова глобалізація підвищує чутливість економік країн, що розвиваються, до дії зовнішніх шоків. У таких умовах ризики фінансової інтеграції тісно пов'язані з можливістю поширення фінансових криз на інші країни. Однак потоки міжнародного капіталу, особливо потоки непостійних короткострокових інвестицій посилюють певну небезпеку щодо країн, що розвиваються. Це змушує виробляти політику і створювати інститути, які б допомогли досягнути рівноваги, щоб мобільність капіталу приносила вигоди країнам, що розвиваються, а не підірвала їх економіку.

Відповідно розвитку набувають і глобальні інституційні механізми активізації міжнародної торгівлі фінансовими послугами. Так, потужним чинником лібералізації світового ринку фінансових послуг слугує Генеральна угода СОТ із торгівлі послугами (ГАТС), зобов'язання якої у сфері фінансових послуг не залишились постійними з часу набуття чинності в 1995 р., а постійно розширюються і доповнюються дедалі вищими рівнями вимог протягом всієї історії багатосторонніх переговорів із питань торгівлі. Дедалі більша увага до лібералізації міжнародної торгівлі фінансовими послугами приділяється і під час переговорів про укладання угод про створення поглиблених та всеосяжних зон вільної торгівлі.

За таких умов поняття «світовий ринок фінансових послуг» набуває широкого значення, і залежно від сфери та напрямів дослідження цього явища в сучасній науковій літературі трактується по-різному. Зокрема, А. Загородній розглядає ринок фінансових послуг як «сферу діяльності учасників ринків фінансових послуг із метою надання та споживання певних фінансових послуг» [7, с. 28]. І. Бланк зазначає, що «у найзагальнішому вигляді фінансовий ринок є ринком, на якому об'єктом купівлі-продажу виступають різноманітні фінансові інструменти та фінансові послуги» [8, с. 93]. Своєю чергою, В. Ходаківська ототожнює ринок фінансових послуг та фінансовий ринок, зазначаючи, що «фінансовий ринок (ринок фінансових послуг) – це узагальнена назва тих ринків, де проявляються попит і пропозиція на різні фінансові активи (фінансові послуги), це сукупність усіх фінансових активів країни, що є сферою реалізації фінансових активів і фінансових відносин між продавцями та покупцями цих активів» [9, с. 54]. Разом із цим слід відзначити, що визначення поняттю «ринок фінансових послуг» дано у вітчизняному законодавстві, зокрема у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», де вказано: «Ринок фінансових послуг – це сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг (юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які відповідно до закону мають право здійснювати діяльність з надання фінансових послуг на території України, та споживачів таких послуг) із метою надання та споживання фінансових послуг» [10]. До ринків фінансових послуг, згідно із Законом, належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій із цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів.

Узагальнивши методологічні підходи різних науковців, світовий ринок фінансових послуг, на нашу думку, можна визначити як сукупність економічних відносин, які пов'язані з непрямим фінансуванням ресурсних потреб економічних суб'єктів шляхом обміну грошей на фінансові послуги через сферу фінансового посередництва. На світовому ринку фінансових послуг взаємодіють попит (в особі покупця фінансової послуги) і пропозиція (в особі продавця даної послуги). Кожна сторона має власні інтереси, що можуть збігатися або не збігатися. Результатом функціонування світового ринку фінансових послуг є надання фінансової послуги як особливої форми нематеріального активу, котра рухається від посередника до споживача за допомогою інформаційно-комунікативної мережі взаємного зв'язку.

Таким чином, світовий ринок фінансових послуг виступає в ролі функціональної підсистеми глобального фінансового ринку. Основне функціональне призначення ринку фінансових послуг полягає в тому, що за допомогою інструментів ринку фінансових послуг відбувається трансформація фінансових ресурсів зі стану потенційного їх використання в продуктивний організований оборот, тобто перехід зі стану статичності у стан динаміки. З погляду інституційного підходу світовий ринок фінансових послуг є складною цілісною системою, що об'єднує інститути, організації та індивіди, які мають складну систему взаємозв'язків. Основна мета функціонування світового ринку фінансових послуг – забезпечення саморегулювання процесу надання фінансових послуг, тому сутність даного ринку як економічного поняття проявляється в тому, що світовий ринок фінансових послуг є складною системою економіко-правових відносин, що забезпечує встановлення контактів між споживачами і посередниками з метою купівлі-продажу фінансових послуг, у рамках яких формуються попит та пропозиція, а також ціни на них.

Отже, основні елементи світового ринку фінансових послуг – це попит і пропозиція, котрі взаємодіють так, що досягають їх відносної рівноваги стосовно ціни фінансової послуги. Носіями пропозиції є фінансові посередники, а попиту – споживачі, тобто покупці.

Розглянемо також структуру світового ринку фінансових послуг за видами послуг (рис. 1).

Таким чином, на світовому ринку фінансових послуг найрозвинутіші три ринки:

- світовий ринок банківських послуг, що опосередковують послуги кредитного і валютного ринків;
- світовий ринок страхових послуг;
- світовий ринок інвестиційних послуг, до якого належать послуги, що опосередковують інвестиційну діяльність.

Запропонована структура світового ринку фінансових послуг є найбільш універсальною. Зазначимо, що всі сектори світового ринку фінансових послуг пронизані єдиною структурною складовою – похідними фінансовими інструментами. Тому, на нашу

думку, немає економічного сенсу в спеціальному виділенні сегмента послуг із деривативами у структурі світового ринку фінансових послуг.

Також слід зазначити, що сучасна структура міжнародного ринку фінансових послуг значною мірою відповідає потребам фінансових ринків розвинених країн, що забезпечує насамперед рух капіталу і грошових ресурсів у національних кордонах і значною мірою відповідає структурі цих ринків.

Послуги, що надаються на світовому ринку фінансових послуг, є договорами, у результаті яких одночасно виникають активи в іноземній валюті в одних учасників ринку та зобов'язання в іноземній валюті – в інших його учасників. Асортимент та різноманітність послуг, пропонованих на світовому ринку фінансових послуг, зростають швидкими темпами, адже якщо даний ринок не пропонуватиме нових інструментів, то він швидко втратить динамізм і обсяги. Одним із мотивів, що спонукає до придбання фінансових послуг, є ступінь їхньої прибутковості. Залежно від фінансового ресурсу, що лежить в основі фінансової послуги на світовому ринку фінансових послуг, ціна набуває різних форм: відсотка, дивіденду, комісії, страхової премії тощо. Формування ціни фінансової послуги на світовому ринку фінансових послуг також охоплює тривалість терміну відчуження фінансових коштів від їхніх власників. Зазвичай за готовність невикористання власних заощаджень тривалий час власники (продавці фінансових продуктів) потребують підвищену ціну (плату).

Що стосується України, то вона поступово інтегрується до міжнародних ринків фінансових послуг, і наслідки глобалізаційних процесів стають дедалі відчутнішими для української фінансової системи та вітчизняного ринку фінансових послуг зокрема. Позитивний чи негативний вектор змін від глобалізації залежить від рівня розвитку національної економічної системи та ринку фінансових послуг держави, адже чим стабільніша фінансова система країни та ефективніший фінансовий ринок, тим більше позитивних результатів вона може одержати від процесу глобалізації. Враховуючи це, Україні слід виробити політику, здатну протистояти викликам фінансової глобалізації та запобігати негативним наслідкам цього процесу.

У стратегічній перспективі Україна має повністю інтегруватися до глобальної фінансової системи та стати її повноправним учасником, але це створює нові умови функціонування внутрішнього фінансового ринку, нові правила поведінки українського бізнесу, нові принципи державного управління тощо. У таких умовах необхідна розгорнута, цільова підготовка України, її фінансової системи, а також окремих учасників ринків фінансових послуг до глобальних правил функціонування. Зауважимо, що це має відбуватися з урахуванням національних інтересів та інтересів українського бізнесу в цілому, без загрози економічній та фінансовій безпеці держави [12].

Тому для повноцінної участі в глобальному процесі формування світової фінансової системи на рівноправних умовах національному ринку фінансових послуг доцільним вбачається:

- вдосконалити вітчизняну нормативно-правову базу з метою усунення асиметричного розвитку серед представників фінансового посередництва;
- розробити механізми ступлювання регіональної збалансованості ринку фінансових послуг. Упровадження нових технологій, розробка та диверсифікація послуг,

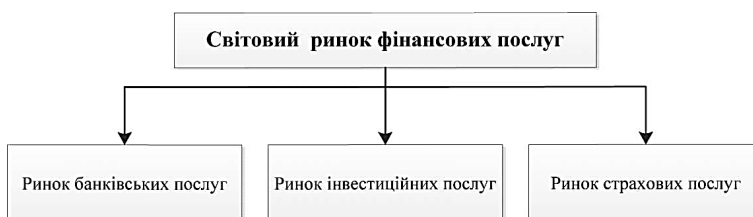


Рис. 1. Структура світового ринку фінансових послуг

Джерело: [11, с. 43]

що надаватимуться клієнтам, призведуть до необхідної для обслуговування національної економіки зростання капіталізації;

– створити умови для інтеграції банківської системи у світовий фінансовий простір шляхом адаптації до вимог ринків фінансово-банківських послуг;

– поліпшити якість і надійність корпоративного управління та керівництва на ринку фінансових послуг, що повинно знайти своє відображення з урахуванням зарубіжного досвіду та національних особливостей.

**Висновки.** Міжнародний ринок фінансових послуг є тим середовищем, в якому відбувається обмін фінансовими ресурсами, надання кредиту та мобілізація капіталу з різних країн світу. Міжнародний ринок фінансових послуг виступає в ролі функціональної підсистеми глобального фінансового ринку. Його основне функціональне призначення полягає в трансформації фінансових ресурсів зі стану потенційного їх використання в продуктивний організований оборот за допомогою інструментів ринку фінансових послуг. Україна поступово інтегрується до міжнародного ринку фінансових послуг, і наслідки глобалізаційних процесів стають дедалі відчутнішими для її фінансової системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внукова Н.М. Фінансові послуги: проблеми теорії та практики: [монографія] / Н.М. Внукова [та ін.]; Харків: нац. ун-т буд-ва та архітектури. – Харків: Лідер, 2014. – 190 с.
2. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг України: [монографія] / В.П. Левченко. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 365 с.
3. Болдова А.А. Ринок фінансових послуг України: глобалізаційний аспект / А.А. Болдова, В.Ю. Мойко // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 72–79.
4. Болдова А.А. Інтеграція ринку фінансових послуг у глобалізоване світове середовище / А.А. Болдова, К.М. Бреус, Л.О. Вітренко // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2013. – № 2. – С. 6–13.
5. Плєскач В.Л. Фінансові послуги як складова інтеграції України у світовий інформаційно-економічний простір / В.Л. Плєскач // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 89–95.
6. Корж М.В. Вплив глобалізації на визначення напрямків розвитку світової економіки / М.В. Корж // Економічний форум. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eforum-intu.com/assets/files/articles/2012/1/12.pdf>.
7. Загородній А.Г. Ринок фінансових послуг: термінологічний словник: [підручник] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Бескид Біт, 2008. – 544 с.
8. Бланк І.А. Стратегія и тактика управління фінансами / І.А. Бланк. – К.: Итем ЛТД, 1996. – 619 с.
9. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: [навч. посіб.] / В.П. Ходаківська, О.Д. Данилов. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 501 с.
10. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
11. Войтенко О.М. Світовий ринок фінансових послуг: особливості структури та функціонування / О.М. Войтенко // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – 2013. – № 6. – С. 41–45.
12. Стукало Н.В. Становлення концепції розвитку національної фінансової системи України в умовах глобалізації / Н.В. Стукало // Економіка та держава. – 2009. – № 7. – С. 16–27.

УДК 339.9.01+327.71.8

**Кулаковський К.О.**  
аспірант кафедри міжнародної економіки  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

## ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ПАРАМЕТРИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язку між глобальними процесами, міжнародним економічним порядком та взаємодією між цивілізаціями. З'ясовано існування тісного зв'язку між рівнем розвитку економіки, політичним режимом та культурою. Окреслено особливості міжцивілізаційної взаємодії та тенденції в рамках неї. Визначено глобальний тренд домінування держав, що репрезентують західну цивілізацію. Досліджено фактори лідерства країн Заходу, а також загрози для їх лідерства.

**Ключові слова:** міжнародний економічний порядок, міжнародний порядок, глобальна економіка, глобальна політика, глобальне лідерство, глобалізація, вестернізація, цивілізації, взаємодія цивілізацій, конфлікт цивілізацій.

### **Кулаковский К.А. ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ПАРАМЕТРЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОРЯДКА**

Статья посвящена исследованию взаимосвязи между глобальными процессами, международным экономическим порядком и взаимодействием между цивилизациями. Определено существование тесной связи между уровнем развития экономики, политическим режимом и культурой. Описаны особенности межцивилизационного взаимодействия и тенденции в рамках него. Определен глобальный тренд доминирования государств, представляющих Западную цивилизацию. Изучены факторы лидерства стран Запада, а также угрозы для их лидерства.

**Ключевые слова:** международный экономический порядок, международный порядок, глобальная экономика, глобальная политика, глобальное лидерство, глобализация, вестернизация, цивилизации, взаимодействие цивилизаций, конфликт цивилизаций.

### **Kulakovskiy K.O. CIVILISATIONAL PARAMETERS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ORDER**

This research paper is devoted to the investigation of interdependence between global processes, international economic order and civilisational interactions. The existence of strong correlation between the economic development level, political regime and culture is determined. The trends and peculiarities of interactions between civilisations are described. The global domination of countries that represent the Western civilisation is identified. The factors that support the leadership of Western countries and threats for the leadership are defined.

**Keywords:** international economic order, international order, global economy, global politics, global leadership, globalisation, westernisation, civilisations, interactions between civilisations, conflict of civilisations.

**Постановка проблеми.** Глобальна економіка та глобальна політика перебувають у тісному взаємозв'язку між собою та в перманентному стані розвитку. Міжнародний економічний порядок, що являє собою, певною мірою, архітектуру глобальних відносин, характеризує параметри та особливості кооперації між суб'єктами глобальної економіки, а також зображає загальноприйняті світовою спільнотою принципи їх взаємодії. На міжнародний економічний порядок здійснюють вплив численні глобальні економічні процеси та політика ключових держав – гравців на міжнародній арені разом із діяльністю міжнародних і наднаціональних інституцій та транснаціональних компаній. Країни світової спільноти можна розділити за різними цивілізаціями, які перебувають у широкому спектрі взаємовідносин між собою, і така взаємодія буває як позитивною, за якої відбувається взаємовигідні обміни, так і негативною, що проявляється у конфліктах між ними. Міжцивілізаційна взаємодія також багато в чому визначає параметри глобальної економіки, глобальної політики та міжнародний порядок як такий. Тому вона потребує вивчення задля розробки рішень щодо оптимізації діяльності світового господарства та сприяння сталому глобальному розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці міжнародного економічного порядку, глобального економічного процесам, світовому господарству та цивілізаційним аспектам розвитку глобального простору присвячують свої дослідження такі науковці, як С. Гантінгтон, А. Тойнбі, Ф. Фукуяма, А. Поручник, С. Савельєв, В. Козюк, А. Крисоватий, В. Куриляк, Н. Чоловська, Ю. Росецька, Р. Інглехарт, П. Норіс, І. Валерстайн, О. Качан, С. Радзієвська та інші.

**Метою статті** є дослідження взаємозв'язку між глобальними процесами, міжнародним економічним

порядком та взаємодії між цивілізаціями. Також необхідно з'ясувати існування тісного зв'язку між рівнем розвитку економіки, політичним режимом та культурою.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний вигляд світової економіки формувалася під впливом численних подій різних за своєю природою, які відбулися протягом ХХ ст. Збройні конфлікти, війни, кризові періоди, народження та зникнення держав – усе це значно детермінувало конфігурацію світової економічної системи. Зрушення, яких зазнало міжнародне господарство, сприяли інституційним змінам глобального масштабу, зокрема розвиткові наддержавних інституцій, які за своїм впливом повсякчас випереджають країни з низьким рівнем розвитку економіки, а також спонукали ключових гравців на міжнародній арені до розробки та імплементації кроків, які фактично визначили актуальне обличчя світової економіки.

Для аналізу цивілізаційних параметрів міжнародного економічного порядку слід перш за все визначити, що означає поняття «цивілізація». Так, на думку С. Гантінгтона, цивілізація – це найвища форма культурного об'єднання людей, яка визначається такими спільними елементами, як мова, історія, релігія, звичаї, інституції, а також суб'єктивна самоідентифікація людей. Також вчений зазначив, що люди можуть змінювати свою самоідентифікацію стосовно тієї чи іншої цивілізації, що у підсумку призведе до змін у компонентах (тобто державах, народах) та кордонах цивілізацій. Цивілізації є динамічними, вони зароджуються і зникають, діляться та об'єднуються, а кордони між ними – цілком помітні [1, с. 24].

Варто зазначити, що, крім вищезгаданих елементів, що поєднують між собою народи та держави, слід віднести також певні елементи системи ціннос-

тей, світогляду, а також спільні до певної міри позиції у сфері економічних відносин та глобальної політики, вплив яких стосується усіх без виключення аспектів життя.

А. Тойнбі у своєму дослідженні, яке було проведене у середині ХХ ст., визначив, що на той час у світі існували такі цивілізації: західний християнський світ, православне християнське суспільство, ісламське суспільство, індуське суспільство, а також далекосхідне суспільство [2, с. 8]. С. Гантінгтон стверджував, що світовий порядок багато в чому буде визначатись взаємодією між такими цивілізаціями, як західна, слов'янсько-православна, японська, ісламська, латиноамериканська, африканська, конфуціанська та індуська. Також вчений зазначив, що найбільші конфлікти майбутнього відбуватимуться на межах цивілізацій [1, с. 25].

Можна побачити, що розподіл держав на цивілізації відбувається, спираючись на релігію. З огляду на це дослідники включають Україну до слов'янсько-православної цивілізації й, відповідно, не відносять до західної цивілізації. Однак, із поданою класифікацією можна не погодитись. По-перше, якщо брати за основу поділу цивілізацій не на релігію, а культуру, то Україна ближче стоїть до Європи, аніж до Росії, яка вважається основою слов'янсько-православної цивілізації. Українська культура, світогляд і система цінностей значно відрізняються від російських і мають багато спільного із європейськими. Тривалий час значна територія України перебувала у складі Речі Посполитої, Австро-Угорщини, культура і система цінностей яких суттєво вплинули на Україну, тим самим синхронізувавши культуру і систему цінностей певною мірою із загальноєвропейською, убравши в себе європейський код. По-друге, Україна набагато ближче стоїть до Європи, аніж до Росії, якщо аналізувати мовний фактор. Думка про те, що українська мова тотожна із російською, не відповідає дійсності та є помилковою.

Відомий мовознавець професор К. Тищенко у своєму дослідженні визначив, що українська мова, разом з іншими слов'янськими мовами, сильно відрізняється від російської, яка є відмінною від решти слов'янських мов [3, с. 72–73]. У своєму іншому ґрунтовному дослідженні науковець зазначає, що українська мова має 29 спільних рис із білоруською мовою, по 23 із чеською та словацькою, 22 із польською, в той час як з російською лише 11 спільних рис [4, с. 33, 35–36]. Отже, зв'язок із російською мовою досить слабкий, у порівнянні з іншими мовами, які, за виключенням білоруської, репрезентують держави західної цивілізації. По-третє, спираючись на твердження С. Гантінгтона, що «люди можуть переглянути й змінити свою ідентифікацію, і, як наслідок, побудова та кордони цивілізацій змінюються» [1, с. 24], можна стверджувати, що Україна відноситься до європейської цивілізації, адже переважна більшість суспільства чітко ідентифікує себе саме із даною цивілізацією, повставши проти спроб загарбання і знищення Росією.

Таким чином, відносити Україну до слов'янсько-православної цивілізації, тими самим виключаючи її з європейської цивілізації, виявляється помилкою. Натомість можна ідентифікувати Україну як європейсько-слов'янську, разом з іншими слов'янами, які відносяться до західної цивілізації.

Цілком логічно, що між цивілізаціями існують відмінності – мова, історія, традиції, культура, релігія. Так, люди різних цивілізацій різняться тим, як вони бачать відносини між державою та громадяни-

ном, їх сприйняттям прав і свобод, влади, ієрархії та відповідальності. Дані відмінності є більш глибокими, ніж політичні погляди [1, с. 25].

Так, С. Гантінгтон зазначає, що розбіжності у силі впливу та боротьба за військову, економічну та інституціональну владу є джерелами конфлікту між західною та іншими цивілізаціями. Західні концепції фундаментально відрізняються від таких, які існують в інших цивілізаціях. Однак, є і спільні позиції з іншими цивілізаціями. Вчений підтримує думку про те, що західна цивілізація є певною мірою універсальною, яка може бути прийнята усіма людьми, і що вона проникла в інші цивілізації. Такі західні цінності, як індивідуалізм, лібералізм, конституціоналізм, права людини, рівність, свобода, сила закону, демократія, вільний ринок, розмежування державної влади й церкви, наявні також і в ісламській, конфуціанській, японській, індуській, буддистській і слов'янсько-православній культурах [1, с. 40]. З цього можна зробити висновок, що інтеграція економік і різного роду регіональні економічні блоки посилять прояв відмінностей між цивілізаціями [1, с. 27]. Можна припустити, що активізація економічної взаємодії всередині цивілізаційного та економічного об'єднання зокрема матиме за мету захистити власну ідентичність або ж спільними зусиллями країн, що входять до об'єднання, посилити вплив своєї цивілізації на інші.

Міжцивілізаційні конфлікти можуть бути виявлені на різних рівнях. На низькому рівні між цивілізаціями виникає конфлікт, передумовою якого виступає прагнення здобути контроль над територіями країни-супротивника. На високому рівні між цивілізаціями відбувається конфлікт за розподіл впливу у світі й збільшення своєї економічної, політичної та військової влади, за контроль над міжнародними інституціями, а також за поширення власних цінностей [1, с. 29].

Цікавим моментом є те, що інтенсифікація кооперації між країнами, збільшення обсягів торгівлі, інвестицій, туризм, розширення комунікацій між людьми різних цивілізацій – все це не дає убезпечити країну від війни чи знизити вірогідність такого конфлікту. Так, перед початком Першої світової війни, обсяги міжнародної торгівлі були на той час найвищими, ніж будь-коли до ХХ ст. Однак, це не стало перешкодою для розв'язання світового конфлікту [5, с. 67].

Такі протистояння можуть відбуватись не лише між різними цивілізаціями, наприклад, по лінії західна цивілізація – інші цивілізації, а також і всередині однієї цивілізації. На підтвердження цього І. Валлерстайн стверджує, що «існує тристороння боротьба між США, Західною Європою та Японією – Східною Азією, за право бути основним місцем накопичення капіталу в капіталістичній моделі світової економіки» [6, с. 1274]. Таким чином, в економічному аспекті існує протистояння всередині західної цивілізації – між США та країнами Західної Європи. Адже в кожній державі є ціла низка своїх національних економічних інтересів, які можуть викликати конфронтацію стратегій між різними державами.

Водночас конфлікт, а особливо у військовому форматі, між західними державами складно уявити. По-перше, держави сильно взаємоінтегровані, а по-друге, не має таких причин, які б могли призвести до військового конфлікту, масштаб якого досить легко може стати глобальним. Можна із впевненістю сказати, що країни західної цивілізації мирно взаємодіятимуть між собою і сприятимуть збереженню свого лідерства над країнами інших цивілізацій.

Позиція лідера не є перманентною, вона потребує постійного руху вперед, адже японська та конфуціанська цивілізації є достатньо сильними й можуть претендувати на глобальне лідерство.

Дуже цікавими є погляди С. Гантінгтона про те, що робить ту чи іншу ідеологію або культуру привабливою. Наприклад, тоді, коли вони міцно пов'язані з матеріальним успіхом та впливом. Зміцнення економічної та військової сили сприяє впевненості у перевазі власної культури для її носіїв і приваблює людей інших культур. Падіння економічної та військової сили призводять до зворотної реакції [5, с. 92]. «Комуністична ідеологія була цікава для людей різних цивілізацій у 1950-х та 1960-х рр., коли вона асоціювалась з економічним успіхом та військовою міццю СРСР. Ця привабливість зникла, коли радянська економіка опинилась у стагнації й була неспроможною підтримувати військову міць. Західні цінності та інституції привабливі для людей з інших культур тому, що вони сприймалися як джерело Західної сили й багатства, і це триває вже протягом століть» [5, с. 92].

Деякі вчені вважають, що лідерство західної цивілізації зникне, новим лідером стане східна цивілізація, реформувавши глобальні фінансові системи та гео-економічний простір. Також існує думка, що лідером стане певна третя сила, яка міститиме в собі найкращі аспекти західної та східної цивілізацій [7, с. 92].

Однією із ключових загроз для лідерства західної цивілізації є демографічна криза. Так, О. Качан зазначає, що «геополітики, стратеги, публіцисти, демографи та історики по-новому поглянули на значення фактору населення у геополітиці. Особливо чітко роль демографії прослідковується для цивілізаційних концепцій (в рамках протистояння Заходу – Сходу, Півночі – Півдня, християнства – ісламу тощо)» [8, с. 128].

Проблемою постає й те, що кількість корінного населення країн Заходу скорочується, в той час як в конфуціанській, індуській цивілізації кількість населення стрімко зростає. Ісламська ж цивілізація у зв'язку з міграцією до європейських країн змінює обличчя Європи збільшенням своєї присутності. Мігранти повсякчас спричиняють соціальні конфлікти, адже часто вони не бажають повністю інтегруватися до європейської культури, натомість висувають вимоги щодо забезпечення їх власних культурних інтересів, перебуваючи, по суті, в ролі гостей у європейських країнах. Значна частина мігрантів не бажає працювати, сподіваючись отримувати соціальну допомогу, тим самим стаючи тягарем для платників податків.

Особливо велику загрозу становить наплив мігрантів із Сирії, які будь-що прагнуть дістатись виключно розвинутих європейських країн, щоб залишитись там і претендувати на фінансову і соціальну допомогу, збільшуючи видаткові статті бюджетів країн. Якщо ж навіть частина мігрантів їде задля працевлаштування у Європі, вони також спричиняють соціальне напруження. Мігранти, претендуючи на робоче місце, збільшують кількість безробітних серед місцевого населення, що цілком логічно викликає невдоволення серед європейців.

Проблема полягає і в тому, що існують певні види зайнятості, якими не хочуть займатись європейці, що також сприяє збільшенню кількості мігрантів, які є охочими до таких робіт. Європа дещо загнала себе в кут: вона через свою систему цінностей та толерантність не може перешкодити напливу мігрантів та депортувати тих, які вносять деструктив у

суспільство. Криза адаптації мігрантів інколи спричиняє протести за їх участі, а також збільшує вірогідність терактів. Відкритість Європи є позитивною ознакою, однак іноді така відкритість несе для самої цивілізації загрозу.

Деякі країни Європейського Союзу (далі – ЄС) були вимушені прийняти більш жорсткі норми в законодавстві щодо депортації тих мігрантів, які скоювали злочини. Ще однією проблемою виступає нав'язування квот, які визначають, скільки біженців зобов'язана прийняти кожна країна ЄС. Негативно на імідж цивілізації-лідера впливає і те, що Заходу досить складно дати відсіч політиці Росії, яка своїми діями намагається змінити світовий порядок за допомогою агресії відносно інших країн і яка становить загрозу багатьом європейським країнам. Проте Захід запустив механізми, які здатні зупинити даний вектор російської зовнішньої політики.

Ф. Фукуяма зазначає, що протягом ХХ ст. світ характеризувався війною ідеологій, де лібералізм спочатку боровся із залишками абсолютизму, потім більшовизму та фашизму і врешті-решт з оновленим марксизмом, який загрожував апокаліптичною ядерною війною. Вчений стверджує, що це протистояння завершилось безперечною перемогою західної ліберальної демократії, економічного та політичного лібералізму [9, с. 3]. «Перемога Заходу є очевидною, перш за все, завдяки повному вичерпанню життєздатних і системних альтернатив західному лібералізму» [9, с. 3].

Р. Інглехарт та П. Норріс також підтримують думку про силу західної цивілізації, зазначаючи, що, не зважаючи на конфлікт між західною та іншими цивілізаціями, демократія як політична модель здобула абсолютну підтримку у світі та бажання більшості населення країн, що належать до різних цивілізацій, жити саме в демократичній політичній системі [10, с. 66].

Позитивне сприйняття більшості західних цінностей іншими цивілізаціями, а також глобальне політичне та економічне лідерство, яке належить державам – представникам саме західної цивілізації, дає підстави стверджувати, що ця цивілізація займає домінуюче положення серед інших.

Так, А. Тойнбі зазначає, що «західна цивілізація «поширила мережу» своєї економічної системи у всьому світі, і за поданою економічною уніфікацією слідувала політична уніфікація, яка набула такого ж поширення. Здобутки й завоювання західними арміями або урядами не були такими екстенсивними, всеосяжними, як «завоювання» західними виробниками та спеціалістами» [2, с. 36]. Також варто погодитись із думкою науковця, що всі держави сучасності є складовими єдиної політичної системи західного взірця [2, с. 36]. Хоча рівень розвитку демократії та демократичних інститутів, так само як рівень розвитку економіки та її інтеграції у глобальну економічну систему, значно варіює в залежності від окремо взятої країни.

Взаємозв'язок між політичним режимом і рівнем розвитку економіки існує. Демократія сприяє розвитку економіки та становленню її ринкової й відкритої моделі, в той час як тоталітарний режим не довіє своєї ефективності, конкурентоспроможності економіки. Зміни в політичній моделі сприяють зрушенням в економічній, і навпаки. Наприклад, у деяких східних країнах, досягаючи певного рівня економічного розвитку, виникають ситуації, де авторитарний режим правління втрачає свою доцільність і здатність забезпечувати достатній темп розвитку, а

потреба у демократичних зрушеннях стає все сильнішою [1, с. 32].

Однак, А. Тойнбі наголошує, що в той час, як економічна та політична сфера були вестернізовані, культурна сфера залишилась такою, якою вона була до зростання впливу західної цивілізації [2, с. 36].

Також існує взаємозалежний зв'язок між економікою та культурою, адже культура формує світогляд нації, а він, у свою чергу, впливає на діяльність нації, в тому числі й економічну. Так, Є. Савельєв зазначає, що «економічна життєдіяльність людства і культура не просто пов'язані між собою. Цей зв'язок принципово визначає найважливіші асиметрії світової економіки, перш за все багатство та бідність. Глобалізація економічної інтеграції є неповоротним процесом, вона змінює і навіть ламає історично усталені культурні традиції та стереотипи соціальної поведінки» [11, с. 63].

Загалом лідерство західної цивілізації є багатоаспектним, що значно ускладнює, якщо не унеможлиблює, позбавлення Заходу такого лідерства. Так, Захід займає позицію Лідера у міжнародних інституціях, що регулюють глобальну політику та сферу безпеки, а разом із Японією управляє міжнародними економічними інституціями.

С. Гантінгтон: «Глобальні проблеми політики та безпеки ефективно вирішуються під директоратом США, Великої Британії та Франції, світові економічні питання – під директоратом США, Німеччини та Японії, і всі вони мають надзвичайно тісні взаємозв'язки між собою» [1, с. 39]. Також варто погодитись із думкою вченого, що Захід, використовуючи міжнародні інституції, економічні ресурси та військову силу, керує світом таким чином, що забезпечує його лідерство, захищає інтереси й поширює західні політичні та економічні цінності [1, с. 40].

Слід сказати, що подальший розвиток світової економіки в цілому та поява нового економічного порядку неможливі без збереження принаймні ключових позицій державами, що репрезентують західну цивілізацію. З огляду на здійснення різнопланових суспільних, ділових, культурних процесів та реагування на широке коло явищ як глобального, так і локального масштабу, західну цивілізацію можна вважати найбільш ефективною.

Крім того, вона є достатньо життєздатною та спроможна зберегти за собою позицію лідера. По-перше, західна цивілізація може адаптуватись до викликів та успішно їм протидіяти. По-друге, наразі відсутня інша цивілізація, яка здатна справити реальну конкуренцію. Навіть за невідомого для неї сценарію, у разі появи іншої цивілізації – претендента на роль лідера, західна цивілізація зможе згенерувати нові конкурентні переваги та адаптувати свій код. Якщо гіпотетично відбудеться цілеспрямоване усунення західної цивілізації з її панівного місця іншою цивілізацією, наприклад певними кризовими явищами, то глобальний простір може зіткнутись із новою серйозною світовою кризою, причому як економічного, так і політичного, культурного та, можливо, етнічного плану. І від такої кризи зазнають втрат всі глобальні гравці.

На думку В. Куриляк, «було би великою помилкою формувати новий економічний порядок, сподіваючись на витіснення США з лідерського п'єдесталу або поховання євроатлантичної цивілізації. США тримається на силі долара та акумуляції світових фінансів. Падіння останніх зжує вартість усіх світових активів і пасивів. Інакше кажучи, криза не змінює баланс економічних сил. Саме країни, що представляють євроатлантичну цивілізацію, виявилися

спроможними знайти резерви для виходу з кризи як своїм економікам, так і економікам країн інших цивілізацій. Сподівання на крах євроатлантичної цивілізації не тільки є хибними, а й шкідливими, оскільки наслідки можуть бути непоправні. Людство очікував би хаос, якого ще не було» [12, с. 51].

Важливою рисою західної цивілізації є її перевага над іншими потенційними цивілізаціями-конкурентами, а саме: акумулювання інтелектуального капіталу, що включає в себе високий рівень розвитку науки, інноваційні розробки та технології, що постійно вдосконалюються. Крім того, значно впливає на підвищення конкурентоспроможності націй, які входять до складу західної цивілізації, високий рівень залучення населення до діяльності на фінансовому ринку, наприклад, на ринку цінних паперів та різних фінансових послугах.

З важливістю розвитку науки та інтелектуального потенціалу як конкурентної переваги погоджується і Ю. Росецька, яка стверджує, що «саме інвестиції в освіту і науку забезпечили у минулому випереджальний розвиток західної цивілізації – Європи та Північної Америки у порівнянні з Китаєм, Індією та іншими країнами. Західна цивілізація зайняла провідне місце в глобальному історичному суперництві за допомогою більш стрімкого зростання людського капіталу, включаючи освіту, у середні віки. Наприкінці XVIII ст. Західна Європа випередила у півтора рази Китай та Індію за показниками ВВП на душу населення та грамотності населення. Остання обставина, помножена на економічну свободу, а потім і демократію, стала головним фактором економічних успіхів європейців, США та інших англосаксонських країн» [13, с. 60].

На сьогодні світова економіка найбільшою мірою зорієнтована на інформацію, знання, технології та інновації як на фактори, що визначають її конкурентоспроможність та сталий розвиток. Саме технологічний розвиток та інноваційність дають і будуть давати країнам-лідерам, а також певній цивілізації, змогу залишатись на своїх позиціях. Ці фактори зосереджені в руках вузького кола «золотого мільярда», характерними рисами яких є значне переважання сфери послуг над промисловим виробництвом та сільським господарством у сукупному виробництві національно економікою, приналежність до західної цивілізації (крім Японії, яка є представником іншої цивілізації), орієнтація на знання, інформацію та людський капітал замість традиційних виробничих ресурсів, а також тренд до зменшення використання вичерпних ресурсів. Є. Савельєв: «Розвиток світової економіки як складової нової цивілізації безперечно буде відбуватися на основі інтеграції країн з ринками, що формуються у науковий і освітній простори розвинутих країн. Країнам так званої периферії доведеться запозичувати певні цивілізаційно-культурні надбання країн центру, що представлені переважно євроатлантичною цивілізацією» [11, с. 66].

Також можна говорити про те, що для Європи характерний науково-технологічний оптимізм, який полягає у тому, що розвиток науки є безмежним, позитивні результати від наукових досліджень завжди переважатимуть негативні, а також орієнтація на ідею суспільства загального добробуту, в якому щастя людини прирівнюється до добробуту, а рівень життя – з купівельними можливостями, що зростають. Таке бачення є, по суті, продуктом тісної кооперації між сферами науки та економіки [14, с. 68].

Оскільки між цивілізаціями мають місце суперечки та конфлікти, очевидно, що існує потреба у

пошуку спільних позицій та ефективної взаємодії між ними. Так, варто погодитись із думкою С. Гантінгтона, що задля збереження миру у світі та панівної позиції західної цивілізації існує потреба у забезпеченні єдності всередині західної цивілізації між Європою та Північною Америкою. Слід інтегрувати до Східної Європи та Латинської Америки, оскільки культура цих країн є близькою до Заходу. Потрібно налагоджувати співпрацю з іншими цивілізаціями й не допускати ескалації конфліктів до глобального масштабу, контролювати збільшення військової сили у конфуціанських та ісламських державах. Сприяти групам та ініціативам в інших цивілізаціях, які поділяють західні цінності, а також посилювати міжнародні інституції та сприяти ширшому залученню в них «незахідних» держав. Важливим є глибоке розуміння відмінностей між цивілізаціями: це дасть змогу знайти спільні риси та позиції, на яких можливо буде дійти мирного співіснування та діалогу [1, с. 48].

Також фактором, що об'єднує цивілізації, може стати поширення концепції людиноцентризму, цінностей гуманізму. Ідея того, що людина, її життя та свободи, гідність та права, є найвищими цінностями – потенційно може об'єднати різні цивілізації, якщо вони дотримуватимуться цих принципів. Водночас можна побачити, що ці цінності набули найбільшого розвитку саме в західній цивілізації, тому їх поширення наблизить інші цивілізації до західної.

**Висновки.** З проведеного дослідження можна дійти висновку, що міжнародний порядок як в економічній, так і в політичній сфері, а також становлення нової його конфігурації, перебувають у тісному взаємозв'язку з розвитком та параметрами відносин між цивілізаціями та країнами, або їх об'єднаннями, що репрезентують різні цивілізації. Міждивілізаційна взаємодія є невід'ємною складовою глобальних процесів, які висвітлені в економічній та політичній сферах. Цивілізації, крім кооперації, між собою прагнуть здобути лідерство над іншими, однак, першість серед них безумовно займає західна цивілізація. Вона займає ключові позиції в економічній, політичній та військовій сферах, детермінує глобальний вектор розвитку та має механізми, завдяки яким спроможна утримувати своє лідерство.

Крім того, наявна тенденція до вестернізації глобального простору як в економічній, так і політичній та культурній сферах. З одного боку, цей процес вказуватиме на отримання більш сильних позицій західною цивілізацією та деяким чином підвищення глобального рівня розвитку завдяки його наближення до західного рівня, з іншого – руйнування автентичності цивілізацій-реципієнтів параметрами, що надходять із Заходу. Основна частина інтелектуального капіталу та технологічних надбань належать західній цивілізації, що безперечно підвищує її конкурен-

тоспроможність серед інших цивілізацій. Крім того, навіть у разі усунення західної цивілізації від її провідної позиції, що майже неможливо, глобальна економіка та політика можуть зіткнутись із глибокою кризою та зазнати фундаментального реформування.

Подальші дослідження в цьому напрямі доцільно зосередити на пошуку концепцій, що дасть змогу мирно співіснувати цивілізація та зменшать як кількість, так і силу прояву глобальних конфліктів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Huntington S. The Clash of Civilizations / S. Huntington // Council on Foreign Relations. – 1993. – № 72 (3). – С. 22–49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jstor.org/stable/20045621>.
- Toynbee A. A Study of History / A. Toynbee // Oxford University Press. – 1946. – 617 с.
- Тищенко К. Всеслов'янські складники української мови / К. Тищенко // Мандрівець. – 2010. – № 3. – С. 65–75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://journal.mandrivets.com/images/file/Tyshchenko\\_2010\\_3.pdf](http://journal.mandrivets.com/images/file/Tyshchenko_2010_3.pdf).
- Правда про походження української мови // Український тиждень. – 2012. – № 39 (256). – С. 21–64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://i.tyzhden.ua/content/photoalbum/2012/10\\_12/04/tyshchenko/tyshchenko.pdf](http://i.tyzhden.ua/content/photoalbum/2012/10_12/04/tyshchenko/tyshchenko.pdf).
- Huntington S. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order / S. Huntington // Penguin Books India. – 1997. – 367 с.
- Wallerstein I. After Developmentalism and Globalization / I. Wallerstein // Social Forces. – 2005. – № 83. – С. 1263–1278 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faculty.bemidjistate.edu/mlawrence/Wallerstein.pdf>.
- Радзівська С. Глобальні економічні процеси та Україна / С. Радзівська // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1 (20). – С. 80–104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://iepjournals.com/journals/20/2014\\_5\\_Radzievska.pdf](http://iepjournals.com/journals/20/2014_5_Radzievska.pdf).
- Качан О. Демографічні фактори в геополітичних концепціях та теоріях / О. Качан // Наукові праці. – 2009. – № 125 (112). – С. 127–130.
- Fukuyama F. The End of History / F. Fukuyama // Center for the National Interest. – 1989. – № 16. – С. 3–18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jstor.org/stable/24027184>.
- Inglehart R. The True Clash of Civilizations / R. Inglehart, P. Norris // Washington post. Newsweek Interactive, LLC. – 2003. – № 135. – С. 62–70 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jstor.org/stable/3183594>.
- Савельєв Є. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України / Є. Савельєв, А. Крисоватий, В. Козюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 504 с.
- Куриляк В. Цивілізаційно-культурні аспекти формування нового світового економічного порядку / В. Куриляк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – Вип. 4. – С. 48–57.
- Росецька Ю. Роль людського капіталу в модернізації економіки / Ю. Росецька // Академічний огляд. Серія «Економіка та підприємництво». – 2012. – № 1. – С. 57–62.
- Чоловська Н. Суспільство ризику в контексті викликів техногенної цивілізації / Н. Чоловська // Вісник Львівського університету. Серія «Філософські науки». – Вип. 13. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2010. – С. 68–75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lnu.edu.ua/faculty/Phil/Visnyk/Filos\\_V\\_13/8.pdf](http://lnu.edu.ua/faculty/Phil/Visnyk/Filos_V_13/8.pdf).



## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.834

**Білик О.А.***кандидат історичних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Черкаського державного технологічного університету*

### **ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

У статті досліджено зарубіжний досвід вирішення проблеми фінансування житлового будівництва. Наведено структуру міського житлового фонду в різних країнах. Розглянуто депозитарну модель житлового фінансування. Досліджено схему фінансування житлового будівництва, заснованої на системі будівельно-ощадних кас. Описано досвід Франції та Великої Британії у формуванні моделі контрактних житлових заощаджень. Наведено досвід скандинавських країн в сфері житлового фінансування.

**Ключові слова:** житло, житлове будівництво, моделі фінансування, будівельно-ощадні каси, іпотечне кредитування, будівельні суспільства, житловий кооператив, житлова субсидія.

#### **Билык А.А. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

В статье исследован зарубежный опыт решения проблемы финансирования жилищного строительства. Приведена структура городского жилищного фонда в разных странах. Рассмотрены депозитарной модель жилищного финансирования. Исследовано схему финансирования жилищного строительства, основанную на системе строительно-сберегательных касс. Описан опыт Франции и Великобритании в формировании модели контрактных жилищных сбережений. Приведен опыт скандинавских стран в сфере жилищного финансирования.

**Ключевые слова:** жилье, жилищное строительство, модели финансирования, строительно-сберегательные кассы, ипотечное кредитование, строительные общества, жилищный кооператив, жилищная субсидия.

#### **Bylyk O.A. FINANCIAL MECHANISMS OF HOUSING: FOREIGN EXPERIENCE**

In the article we investigated the foreign experience in the solving of the problem of housing finance. There is described the structure of urban housing in different countries. Depository model of housing finance is reviewed. There was studied housing finance scheme, based on a system of building-savings banks. The experience of France and Britain in forming a model contractual housing savings is described. There is shown the experience of the Nordic countries in the field of housing finance.

**Keywords:** housing, funding model, building-savings banks, mortgage loans, building societies, cooperative housing, housing subsidy.

**Постановка проблеми.** Житло є найважливішою потребою, що складає основу життя суспільства, визначає рівень його розвитку й добробуту. Житлові умови, як і умови праці, стан оточуючого середовища та розвиток соціальної інфраструктури, є основними складовими поняття «рівня життя», та переоцінити їх вплив на інтегральну характеристику якості життя практично неможливо.

Ефективне фінансування житлового будівництва – одна з найважливіших умов розвитку житлового господарства. До переходу до ринкових відносин в Україні основним джерелом фінансування житла були державний бюджет, грошові засоби підприємств та кооперативні засоби. В ринкових умовах на зміну бюджетним засобам та засобам підприємств приходять комерційні відносини на ринку житла.

На сьогодні в Україні виділяють низку проблем щодо залучення інвестицій у житлове будівництво. По-перше, правові, зокрема недосконалість законодавчої бази, що регулює залучення інвестицій. По-друге, організаційні, до яких відносять такі як: недостатня підтримка держави, недосконалі стратегія розвитку житлового будівництва, відсутність підтримки розвитку підприємництва та впровадження інновацій у житловому будівництві. По-третє, соціальні, зокрема низький рівень платоспроможності населення. Значну роль впливають фінансові обмеження, а саме складність процедури та висока вартість залучених інвестицій, обмеженість джерел залучення інвестицій [1].

Країни з ринковою економікою накопичили значний досвід у вирішенні житлових проблем та розробили низку фінансових механізмів та схем у будівельній галузі, які можуть бути використані у вітчизняній практиці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Запропоноване дослідження базується на наукових доробках таких вітчизняних та зарубіжних вчених як І.В. Лисов [2], який досліджує питання формування та реалізації державної житлової політики України та її регіонів; Ю.М. Сафонов, В.Г. Євтеєва [1], З.Ф. Блок [3], Ю.О. Суркова [4], які розглядають проблеми фінансування житлового будівництва в Україні та закордоном та інші.

**Постановка завдання.** Основним завданням є дослідження зарубіжного досвіду вирішення проблеми фінансування житлового будівництва та адаптування його до вітчизняної практики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Усі міські житлові будинки в сучасних зарубіжних країнах (Західна Європа, США, Канада, Австралія) можна поділити на дві групи – приватні односімейні будинки (для однієї родини, котедж) та багатоквартирні (багатосімейні) будинки. В середньому по містах Західної Європи частка односімейних будинків складає біля 30% всього житлового фонду, в країнах південної Європи їх трохи більше – до 40%, в США та Канаді ще більше – до 50%. В великих містах частка цього сектору житлових будинків нижче, в невеликих трохи вище, але скрізь частка односімейних будинків в структурі.

У таблиці 1 наведено деякі дані, що характеризують структуру міського житлового фонду в різних країнах.

Таблиця 1  
Структура міського житлового фонду  
в різних країнах, %

Вид житлового будинку	США	Швеція	Англія	Австрія
Приватний односімейний будинок	40,0	26,0	35,0	40,0
Приватний доходний будинок	44,0	30,0	23,0	20,0
Кондомініум, кооператив	10,0	20,0	20,0	30,0
Муніципальний орендний будинок	6,0	24,0	22,0	10,0
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: [5]

У країнах з розвинутою ринковою економікою житлове будівництво здійснюється в основному за рахунок приватних інвестицій. За рахунок засобів населення (власних та позичених) будуються чи купуються індивідуальні або односімейні будинки, а також квартири в багатосімейних будинках. Більша частина фінансування складалася та складається з добровільних внесків фізичних та юридичних осіб, які вкладають засоби в житло з власної ініціативи. Виокремлюють три джерела добровільних внесків [6]. Перше джерело – це депозити в банках та організаціях, які займають заощадженнями. Ця модель називається депозитарною моделлю житлового фінансування.

Депозитарна модель житлового фінансування базується на залученні засобів самих громадян, які потребують в житлі. Основна схема фінансування представлена на рисунку 1. Ощадний банк накопичує грошові засоби одних громадян та видає суму накопичених засобів кредити іншим громадянам. Кредити, що повертаються, знову йдуть на рефінансування житла. За рахунок виплати відсотків за користування кредитом та страхових внесків збільшується вартість житла, що купується.

Депозитарна модель житлового фінансування збільшує вартість житла, що купується, але дозволяє громадянину отримати квартиру набагато раніше. Збільшення вартості житла залежить від рівнів відсоткової ставки по кредитах. У зарубіжній практиці депозитарна модель заохочується державою у вигляді податкових пільг по багаторічним накопичувальним депозитам та зниження відсоткових ставок за кредит, що дозволяє зробити даний тип кредитів значно дешевше вартості фінансових ресурсів на ринку країни.

Депозитарній моделі притаманні ризики як для громадян, так і для заощаджувальних банків. Ризик громадянина (клієнта банку) впливає з можливості банкрутства банку та втрати всіх або частини грошей, які внесені на депозит. Ризик банку (банкрутство) пов'язані з неповерненням взятих кредитів та невиклатою відсотків по ним, а також з можливістю зміни відсоткових ставок на ринку капіталу в довгостроковому періоді.

Інше джерело – контрактне кредитування житлових систем через кооперативні заощадження. Цей тип фінансування найбільш представлено в Австрії, Франції, Німеччині.

Третій важливий ресурс базується на довготермінових заощадженнях з систем пожиттєвого страхування та пенсійних схем. Ця схема досить швидко поши-

рюється, що пов'язано з наявністю приватних багатоскладових пенсійних фондів. Легко помітити, що для України такі джерела фінансування не є традиційними. Ця обставина стає однією з основних перешкод для використання досвіду розвинутих країн.

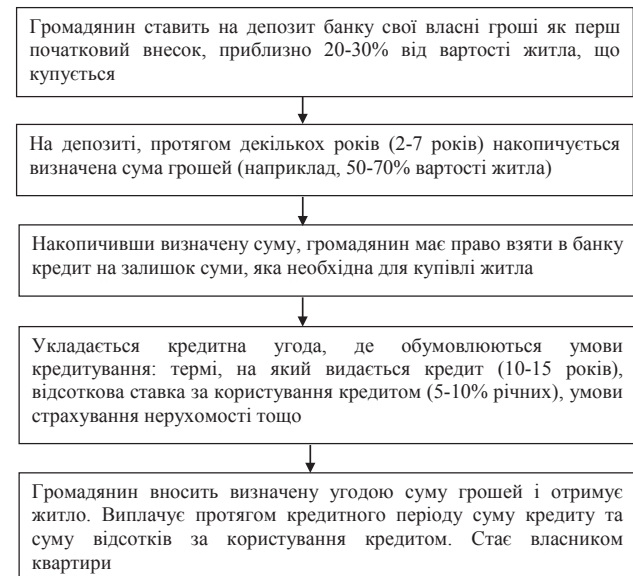


Рис. 1. Депозитарна модель житлового фінансування

Джерело: [7]

Важливою особливістю країн з розвинутою ринковою економікою в сфері відтворення житлового фонду є наявність розвинутого кредитно-фінансового механізму, який дозволяє людям з невисоким рівнем доходів будувати або купувати комфортне житло. Форми кредитування, розміри кредитів, терміни їх погашення мають значну диференціацію по країнам. Але можна виділити декілька подібних моментів. По-перше, розміри державного субсидування населення на придбання або будівництво житла пов'язані з такими соціальними аспектами, як житлові умови окремих груп громадян, кількість та вік членів родини, їх доходи. По-друге, майже в усіх країнах сьогодні зростає частка заповнених засобів при будівництві та купівлі житла. Так, наприклад, в США та більшості європейських країн ця частка досягає в середньому 80%, тобто початковий внесок того, хто купує або будує житло складає 20%. Але в окремих випадках для населення з низьким рівнем доходу частка позики може досягати 93-95% (США, Канада). В Австрії та Норвегії в окремих випадках надається повна позика громадянам, які не мають можливості зробити особистого внеску [2].

У Європі набула поширення німецька схема фінансування житлового будівництва, заснована на системі будівельно-ощадних кас (БОК). БОК займають близько 30% усієї німецької індустрії житла, в інших європейських державах цей відсоток дещо нижчий, але також значний [3]. При цьому розрізняють БОК у чистому вигляді, та схему, при якій задіяний банк. У цьому випадку банк з метою переконання в кредитоспроможності клієнта відкриває рахунок цій особі, на який здійснюють відрахування із зарплати та інших доходів. Приблизно за три роки на рахунку необхідно накопичити 30% вартості житла. В цьому випадку банк може виступити додатковою ланкою між БОК і клієнтом і прокредитувати залишок суми (термін кредитування – від 10

до 36 років, ставки від 5 до 7% річних). При цьому квартира на період погашення кредиту залишається у власності банку.

У випадку з БОК у чистому виді, квартира протягом усього процесу залишається у власності БОК до повної виплати покупцем суми. У Німеччині БОК користуються власними активами, не залучаючи фінансування ззовні. В інших європейських державах можливе залучення коштів інвесторів. БОК юридично є товариствами взаємного кредиту. Термін внесення передоплати – 5 років, передплата звичайно дорівнює від 30 до 40% від вартості житла. Максимальний термін кредитування – від 12 до 18 років, мінімального терміну не існує, штрафів за дострокове погашення не передбачено. Ставка коливається від 3 до 5% річних [8].

Стандартні умови контракту в БОК наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Типові умови контракту  
в ощадно-будівельній касі Німеччини**

Показник	Значення
Початковий платіж	1% від суми контракту
Щомісячний вклад протягом періоду заощадження	0,4-0,5% від суми контракту
Мінімальний період заощадження	18 місяців
	40% від контрактної суми
Щомісячний платіж у погашення основної суми боргу і відсотків	0,6% від суми контракту
Середня тривалість до погашення	до 11 років

Джерело: [9]

Інші моделі контрактних житлових заощаджень функціонують у Франції та Великій Британії. У Франції є два види житлових ощадних рахунків: на першому (так звана ощадна книжка А) можна накопичувати до 20 тис. євро і після цього одержати пільговий житловий кредит у 30 тис. євро під 3,75% річних, при цьому щороку до цільового вкладу додається державна премія в розмірі 1,5 тис. євро; другий вид житлових ощадних рахунків так звані рахунки PEL (план житлових заощаджень), на яких можна накопичувати до 80 тис. євро і одержувати пільговий житловий кредит на суму до 120 тис. євро під 4,8% річних. Ставки по кредитах нижче ринкових на 4-5%. Найбільший земельний банк і його філія Контора підприємств надають позики землевласникам і будівельним компаніям на житлове та промислове будівництво. Іпотечні операції пов'язані з видачею середньострокових і довгострокових іпотечних позик в основному великим будівельним компаніям і землевласникам на житлове та промислове будівництво строком від 3 до 20 років [10].

У Великій Британії ще з минулого сторіччя успішно функціонує система будівельних суспільств (building society). Механізм їх роботи дещо схожий на діяльність німецьких, але для отримання житлового кредиту не обов'язково бути вкладником будівельного суспільства. В останні роки, у результаті лібералізації банківського законодавства Об'єднаного Королівства, функції цих суспільств усе ближче наближаються до функцій комерційних банків. Конкуренція вищевказаних структур приводить до їх зближення та зменшення кредитних ставок [11].

У Китаї існують житлові акціонерні товариства (ЖАТ), які дещо схожі на БОК. ЖАТ прийшли на

зміну житловим зобов'язанням державних підприємств перед своїми співробітниками. Це комерційні організації, незалежні від держави, яким державні підприємства передали свій житловий фонд. Житлові витрати виводяться з бюджету підприємства, житло або здається в оренду, або продається, а за рахунок виключення з бюджету підприємства витрат на придбання і утримання житла формується ресурс для підвищення зарплати співробітникам, що компенсує їм витрати на оренду чи придбання житла за ринковими цінами. Фінансування схем здійснюється комерційними банками. Роль держави полягає у прийнятті відповідних нормативно-законодавчих актів, які регламентують виключення житлових витрат з бюджету підприємства. Так формується ресурс для підвищення зарплати співробітникам, що компенсує їм витрати на оренду чи придбання житла за ринковими цінами.

У більшості розвинених країн світу використовується система фінансування будівництва житла за рахунок випуску облігацій житлово-будівельних субсидій. Особливого поширення ця практика набула у країнах ЄС. Зокрема, у Франції біля 25% населення отримують житлові субсидії, у Великобританії – 15%, у Швеції – 18% [4].

В скандинавських країнах в основному використовується три форми житлового фінансування:

- фінансування іпотечними інститутами;
- житлові кредити ощадних банків;
- різні форми, в яких держава відіграє ключову

роль.

У Швеції та Данії переважає житлове фінансування за рахунок кредитів іпотечних інститутів (близько 80%). В Фінляндії та Норвегії ощадні банки охоплюють близько 80% ринку житлового фінансування. Але схеми, що базуються на державному кредитуванні через Житловий Фонд в Фінляндії та Державний житловий банк в Норвегії, відіграють велику роль, особливо в фінансуванні ремонту та нового будівництва. Ісландія є виключенням, оскільки Житловий Фонд фінансування складає близько 85% загального обсягу житлового кредитування.

Звичайною практикою для Скандинавських країн є кредитування на суму, що не перевищує 65-80% від вартості житла, що є забезпеченням кредиту.

Гарантії, що надаються урядом або муніципалітетом, дуже важливі для позичальника, так як при цьому сума фінансування за рахунок власних засобів може бути скорочена. Іншою перевагою гарантій є те, що вони дають можливість кредитувати по більш низьким ставкам, оскільки скорочується надбавка кредитора за ризик.

Гарантії отримали найбільше розповсюдження в Ісландії, де майже всі кредити, що надаються Фондом житлового фінансування гарантуються державою або урядом. В Фінляндії такого виду гарантії охоплюють біля 20% кредитів на нове житлове будівництво та 40% кредитів на будівництво житла, що призначено для здачі в оренду. В Швеції майже все житлове будівництво може отримати гарантії держави, але на практиці це застосовується лише для 10% житла, що будується, і не може бути використаний для угод з існуючим приватним фондом.

У Данії муніципалітети надають гарантії тільки для будівництва житла для цілей соціального найму. В Норвегії державні гарантії майже не застосовуються, і кредитування здійснюється Норвежським державним житловим банком.

Застосування державних та муніципальних гарантій має ряд проблем, пов'язаних з можливими втра-

тами при неякісному прийнятті рішень. Ще однією проблемою гарантій є недостатня відповідальність структур, що приймають рішення за якість будівельного проекту і робіт, під які надаються гарантії.

Існують певна різниця та схожі риси в політиці субсидування, яка реалізується Скандинавськими країнами. Найбільш важливою рисою виступає поєднання субсидій та житлове будівництво та реконструкцію з субсидіями, які стимулюють житлові витрати. Спільною рисою є наявність в усіх країнах системи житлового субсидування. Розрізняються також масштаби субсидування. Приблизно 20% домогосподарств в Данії, Фінляндії та Швеції отримують житлові субсидії. В Ісландії та Норвегії субсидії охоплюють близько 5% домогосподарств. Істотну роль в системі субсидування грають податкові пільги, які полягають в тому, що з бази оподаткування вираховуються відсотки за іпотечними кредитами. Це право діє в усіх Скандинавських країнах, крім Ісландії.

Головними формами субсидування виступають, по-перше, надання державних житлових кредитів з відсотковою ставкою, зниженою порівняно з ринковою (Фінляндія та Норвегія), по-друге, субсидування відсоткової ставки за кредитами на ринку (Данія, Фінляндія та Швеція).

Однією з причин розвитку системи субсидування житлового будівництва є недостатність житлового будівництва з метою надання в оренду і особливо житлового будівництва для студентів та людей похилого віку.

Незначна кількість країн використовують для фінансування житлово-комунального господарства державні ресурси, переважно податки. Це типово для країн, в яких зберігаються в тій чи іншій мірі елементи планової економіки. Варіантом такого підходу стає вимога до підприємства з боку держави забезпечувати своїх робітників. В Китаї фінансування житлової сфери здійснюється на основі податку на заробітну плату та податків, якими обкладаються приватні банки.

Основним інструментом включення податкових засобів до обороту житлового господарства є надання позик під ризик інвестору або під нерухомість, що будується. Простіший інструмент використання таких засобів – ощадні вклади, як надаються на різних умовах та з різними обмеженнями. Іншим інструментом є облигації, які можуть бути захищені позиками під нерухомість (іпотечними позиками) або негарантованими зобов'язаннями. Можливість використання даної схеми в нашій країні досить сильно обмежена, оскільки населення не довіряє таким фінансовим схемам та надають перевагу тому, щоб тримати заощадження поза сферою економічних інститутів.

Поряд з добровільними внесками в ряді країн фінансування житлової сфери здійснюється через інституціолізовані внески, тобто внески організацій, які акумулюються поза сферою житлового господарства.

У ряді розвинених країн світу при будівництві житла за державної підтримки земельні ділянки надаються забудовникам в довгострокову оренду чи власність абсолютно безкоштовно. При цьому існує одна чітка умова: продавати житло або здавати його в оренду необхідно за узгодженими з муніципалітетом фіксованими цінами. Зі свого боку муніципалітет і держава беруть на себе обов'язок щодо створення транспортної інфраструктури, електромереж, газопроводів, адже тепло-, водопостачання та каналізація там практично скрізь автономні. Окрім того, практикується надання гарантій органами влади за зобов'язаннями громадян при купівлі житла. У бага-

тьох розвинених країнах світу такі гарантії надає місцева влада (Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Угорщина, Ірландія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина) та центральний уряд (Фінляндія, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Литва, Люксембург, Словаччина, Словенія, Швеція).

На сучасному розвитку у будь-якої моделі фінансування житлового будівництва в розвинутих країнах виокремлюють чотири основні функції:

- надання кредитів;
- випуск цінних паперів;
- обслуговування (організація) процесу наповнення фондів засобами;
- управління ризиками.

Головною тенденцією розвитку моделей стає виокремлення кожної з функцій в діяльність окремих організацій. Досягнення узгодженості дій інститутів, відповідальних за реалізацію кожної з функцій, це ще одна проблема реалізації західного досвіду в Україні.

**Висновки з проведеного дослідження.** Дослідження історії формування західних моделей фінансування житлового будівництва є одним з перспективних шляхів пошуку відповіді на питання, який з шляхів розвитку вибрати в нашій країні. Сучасні моделі фінансування житлової сфери в розвинутих країнах можна типізувати за декількома критеріями. Діяльність закладів, які фінансують будівництво або придбання житла, може бути спрямована виключно на забезпечення житлової сфери (як іпотечні банки або будівельні страхові товариства) або мати більш широку спрямованість (як комерційні та ощадні банки). Розвиток фінансування житлової сфери відрізняється все більшим домінуванням спеціалізованих закладів, які фокусуються виключно на житловій сфері. Роль інших фінансових інститутів поступово знижується. Ці тенденції треба брати до уваги країнам перехідного періоду, в тому числі Україні, які намагаються перейняти усі моделі фінансування одночасно і без належної адаптації.

Можна виділити систему вимог до реалізації будь-якої інституційної моделі фінансування житлово-комунального комплексу:

- вимоги до законодавчої бази (наявність законів, які забезпечують безпеку довгострокових внесків; регулюючих взаємодію різних фінансових інститутів);
- вимога до економічної стабільності держави (стійкість національної валюти, регулювання процесів інфляції);
- вимога до політичної стабільності (незалежність процесів фінансування житлового комплексу від політичних змін);
- вимога до стабільності та стійкості доходів населення.

Значення цих вимог підвищується в моделях, що орієнтовані на довготермінові внески населення, які набувають все більшу вагу в розвинутих країнах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сафонов Ю.М., Євєєва В.Г. Про механізми залучення та джерега фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні // Інвестиції: практика та досвід. – № 16. – 2013. – С. 18-21. – [http://www.investplan.com.ua/pdf/16\\_2013/6.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2013/6.pdf)
2. Державна житлова політика України та її регіони: теорія, методологія, практика: монографія / І.В. Лисов; Акад. муніцип. упр. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 399 с. – Бібліогр.: с. 355-378.
3. Блок З.Ф. Будощадкаси: заощадження – в каси, іпотеку – в маси / З. Ф. Блок // УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/27754>.

4. Суркова Ю.О. Проблеми впровадження елементів зарубіжного досвіду фінансування житлового будівництва в Україні [Електронний ресурс] / Ю.О. Суркова. – Режим доступу: <http://www.icp-ua.com/ru/problemi-vprovadzheniya-element%D1%96v-zarub%D1%96zhnogo-dosv%D1%96du-f%D1%96nansuvannya-zhitlovogo-bud%D1%96vnitstva-v-ukra%D1%97>
5. Жилищные и градостроительные принципы, традиции, концепции и подходы [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusdb.ru/dom/researches/town-planning\\_principles/#\\_gl\\_1](http://www.rusdb.ru/dom/researches/town-planning_principles/#_gl_1).
6. Diamond D. The Transition in Housing Finance in Central Europe and Russia: 1989-1999/ D. Diamond //Urban Institute, November, 1999.
7. Жилищный вопрос как проблема социальной политики // Институт международных экономических и политических исследований. – Москва, – 2004.
8. Ірхіна С.В. Оцінка світового досвіду будівництва доступного для населення житла: можливості застосування в Україні [Електронний ресурс] / С.В. Ірхіна // Державне управління: удосконалення та розвиток. – № 12. – 2011. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=376>.
9. Economic commission for Europe: Housing finance systems for countries in transition. Principles and examples / ECE / HBP. – N.Y. and Geneva: United Nations Publication, 2005. – P. 25.
10. Цылина Г.А. Институциональная структура современного рынка ипотечного кредита и ее тенденции / Г.А. Цылина // Жилищное строительство. – 2000. – № 11. – С. 21.
11. Ісаєнко Д. Житлове будівництво за кордоном: досвід для України [Електронний ресурс] / Д. Ісаєнко // Держава і ринок. – С. 146-151. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/05.pdf>.

УДК 640.41

**Кізима В.Л.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри туризму*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Бортник Н.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

## МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ І ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Статтю присвячено визначенню потреб споживача туристичних і готельних послуг в Україні, а також вивченню поведінки вітчизняних туристів. З'ясовано ставлення українців до вітчизняного туристичного продукту та готельних послуг, окреслено цільові аудиторії української туристичної галузі і потенційних споживачів готельної послуги в Україні.

**Ключові слова:** туристичний ринок, туристичний продукт, готельне підприємство, туристичне підприємство.

### **Кизыма В.Л., Бортник Н.В. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ И ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ**

Статья посвящена определению потребностей потребителя туристических и гостиничных услуг в Украине, а также исследованию поведения отечественных туристов. Выяснено отношение украинцев к отечественному туристическому продукту и гостиничным услугам, определены целевые аудитории украинской туристической отрасли и потенциальные потребители гостиничных услуг в Украине.

**Ключевые слова:** туристический рынок, туристический продукт, гостиничное предприятие, туристическое предприятие.

### **Kizyma V.L., Bortnik N.V. MARKETING RESEARCH OF TOURIST AND HOTEL SERVICES MARKET IN UKRAINE**

The article is devoted to defining of consumer needs in tourism and hotel services in Ukraine, as well as studying the behavior of local tourists. The attitude of Ukrainians to domestic tourism product and hotel services is clarified and target audiences of Ukrainian tourist industry and potential consumers of hotel services in Ukraine is outlined.

**Keywords:** tourism market, tourism product, hotel business, travel company.

**Постановка проблеми.** Формування попиту на готельний продукт є складним процесом, який вимагає від туристичної діяльності узгоджених дій. Враховуючи те, що основним завданням діяльності ринку готельних послуг є доправлення готельного продукту від виробника готельних послуг до споживача, важливу роль у цьому процесі відіграють підприємства – партнери і посередники з їх реалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Маркетинговий аналіз сфери послуг у своїх працях розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці та практики: Ф. Котлер, А.М. Костюченко, Е.В. Новаторов та ін. Серед науковців, які досліджували маркетингові аспекти сфери готельної та туристичної діяльності, слід згадати таких, як Н.С. Кудла, Ю.М. Правик, І.М. Школа та ін. Дослідження даних учених ґрунтуються на глибокому аналізі сутності, проблем та перспектив маркетингу туристичних та готельних послуг.

**Мета статті** полягає у вивченні поведінки споживачів туристичних і готельних послуг в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки туристичні агентства реалізують програмний продукт і працюють на ринку, де не можуть працювати готелі, дуже важливо сформувати між суб'єктами туристичної діяльності партнерські взаємини, залучити ефективні механізми взаємодії.

Ефективність обраної схеми взаємодії у діяльності готелів проявляється у забезпеченні доступності готельних послуг ширшому колу споживачів, ніж за їх реалізації без посередників. Своєю чергою, туристичні агентства мають змогу більш ефективно задовольняти споживачів туристського ринку і завдяки цьому отримати конкурентні переваги на ринку туристичних послуг.

Реалізуючи пакет туристичних послуг, туристичні агентства повинні враховувати рекомендації,

побажання споживачів. Щоб уможливити це, необхідно сегментувати ринок готельних послуг за уподобаннями споживачів щодо вибору закладу розміщення і відпочинку в ньому [3; 7].

У цьому аспекті особливого значення в діяльності готельних та туристичних підприємств набуває активне використання спільних маркетингових стратегій. Із метою оцінки стану туризму і готельної справи в Україні спільно з Івано-Франківською міською радою на основі діяльності туристичних агенцій «Лояль Туристік» у грудні 2014 р. було проведено дослідження поведінки споживачів туристичного продукту.

Характеризуючи галузь туризму і готельного господарства в Україні як об'єкт дослідження, слід відзначити сприятливі для їх розвитку природно-кліматичні умови, вигідне економіко-географічне положення, значні рекреаційні ресурси і багату культурно-історичну спадщину.

Предметом дослідження є визначення потреб споживача туристичних і готельних послуг в Україні, а також вивчення поведінки вітчизняних туристів. Завдання дослідження – з'ясувати ставлення українців до вітчизняного туристичного продукту та готельних послуг і на цій основі виокремити оптимальний туристичний продукт, окреслити цільові аудиторії української туристичної галузі і потенційних споживачів готельної послуги в Україні.

Цільовою аудиторією дослідження обрані українські громадяни, які з різних міркувань обирають для відпочинку свою країну і, відповідно, є вітчизняними споживачами туристичних і готельних послуг. Для вивчення громадської думки було обрано метод анкетування за допомогою онлайн-опитування, що вирізняється з-поміж інших методів опитування своєю надійністю і простотою і дає змогу охопити велику кількість осіб, які знаходяться в різних місцях і мають різне коло інтересів. Для анкетування споживачів туристичного продукту були спеціально розроблені анкети, які розмістили на веб-сайті мережі туристичних агенцій «ЛояльТуристік» [1]. У процесі аналізу не враховувалися анкети іноземних громадян, які відпочивали в Україні, а також ті, в яких не заповнений хоча б один пункт.

За час дослідження отримано 200 анкет, які містили повні відповіді на всі 15 поставлених запитань.

Із метою спрощення аналізу результатів дослідження запитання розділено на три тематичні блоки, кожен з яких можна використовувати окремо.

Відповіді на запитання першого блоку дають можливість з'ясувати стать і вік респондентів, форму, мету і тривалість останньої подорожі Україною.

За статевою ознакою респонденти поділилися так: 46% – чоловіки; 54% – жінки.

Відповідно до поділу туристичного ринку за віковими категоріями, респондентів поділено на три сектори:

- ринок «молодіжного туризму» (15–29 років);
- ринок «дорослого туризму» (30–59 років);
- ринок туризму «третього віку» (60 років і більше).

У результаті опитування респонденти розподілилися між цими секторами туристичного ринку так:

- ринок «молодіжного туризму» – 27%;
- ринок «дорослого туризму» – 64%;
- ринок туризму «третього віку» – 9%.

Розподіл респондентів за віком ілюструє рис. 1.

З опитаних туристів 65% подорожують з родиною (сімейний туризм); 21% – індивідуально (індивідуальний туризм) і лише 14% подорожують у складі туристичних груп (груповий туризм) (рис. 2).

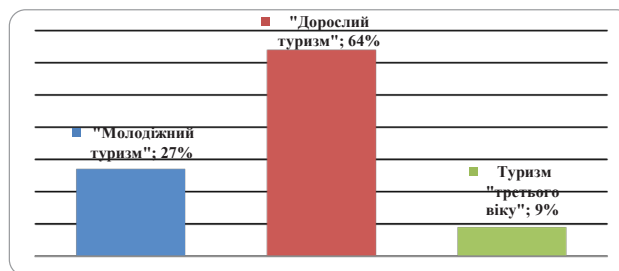


Рис. 1. Розподіл споживачів туристичних послуг за віком

(розраховано автором)

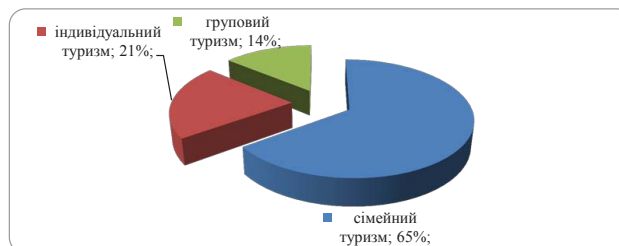


Рис. 2. Розподіл респондентів за формою участі в подорожі

Метою своєї подорожі 51% усіх опитаних назвали відпочинок; 18% – ознайомлення з пам'ятками культури та історії; 10% – лікування та оздоровлення; 12% – діловий туризм; 9% – інше (рис. 3).

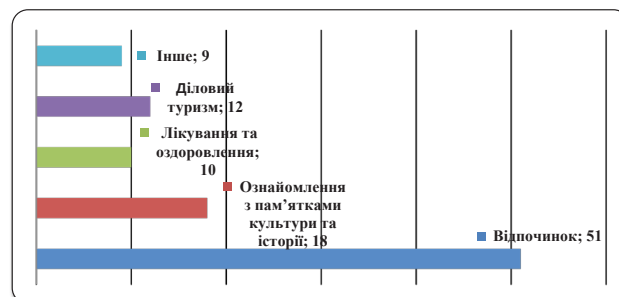


Рис. 3. Розподіл споживачів туристичних послуг за метою подорожі

Від мети подорожі безпосередньо залежить її тривалість. Поїздки терміном до семи днів становили 62%; середньострокові подорожі (9–12 днів) – 29%; довгострокові (15–30 днів) – 9% усіх подорожей (рис. 4).



Рис. 4. Тривалість відпочинку туристів

Другий блок запитань анкети дає можливість з'ясувати, якими критеріями послуговуються туристи, обираючи подорожі Україною; скільки коштів, витрачають на один день подорожі; куди планують свою наступну подорож потенційні споживачі туристичних послуг; які фактори викликали дискомфорт під час подорожі Україною; яке з міст України туристи відвідують найчастіше.

Опитування показало, що до найвагоміших аргументів на користь відпочинку в Україні належать такі: рекреаційні особливості країни – 34%; історико-культурна спадщина – 21%; українська гостинність – 11%. Тільки 9% опитаних вважають ціни на відпочинок в Україні доступними, а 4% респондентів задоволені якістю обслуговування в країні. Не можуть виїхати на відпочинок за кордон через те, що не мають закордонного паспорта, 3% опитаних, 18% респондентів не змогли назвати причину обрання відпочинку в Україні (рис. 5).

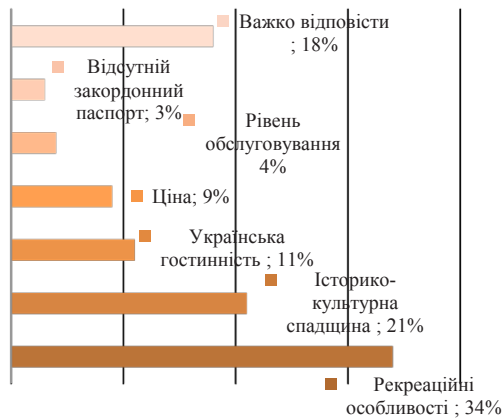


Рис. 5. Найвагоміші аргументи а користь відпочинку в Україні

Бажання подорожувати Україною надалі виявило 43% респондентів, а 29% у майбутньому хочуть відпочивати в інших країнах; 28% опитаних планують як відпочинок в Україні, так і за кордоном (рис. 6).

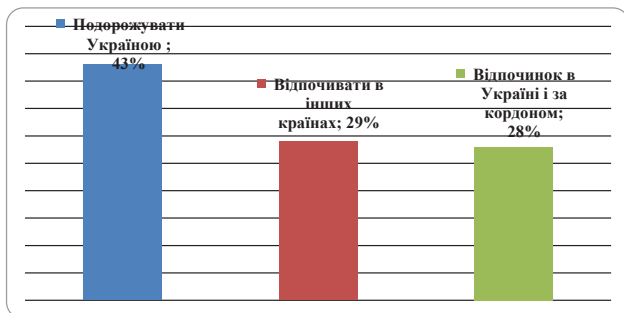


Рис. 6. Бажання подорожувати Україною надалі

Дослідження продемонструвало, що за один день відпочинку в Україні туристи готові витратити досить незначну суму коштів:

- 52% – 300 грн.;
- 31% – 500 грн.;
- 11% – 800 грн.;
- і тільки 6% – 1000 грн. і більше.

Отже, українці, які відпочивають в Україні, належать до групи туристів із середнім рівнем достатку, а необхідні для відпочинку кошти вони відкладають протягом усього року (рис. 7).

Серед факторів, які негативно впливають на загальне враження від відпочинку в Україні, туристи найчастіше називають незадовільний стан доріг – 32%. Іншими негативними факторами визнані: недостатнє освітлення на вулицях (14%); невпевненість у власній безпеці (13%); недоброзичливе ставлення працівників сфери послуг (10%); відсутність туристичних вказівників та інформації (8%); корки на дорогах (4%); забруднені вулиці (3%). У 11% опи-

таних негативне враження від відпочинку в Україні сформуливали інші фактори. Тільки 5% опитаних відповіли, що не відчули дискомфорту під час відпочинку в Україні.

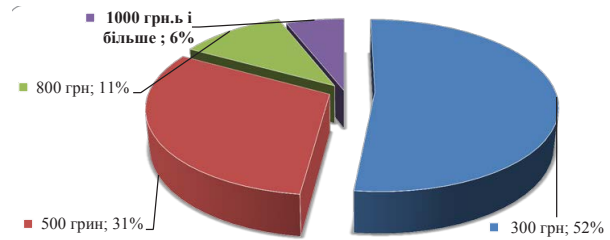


Рис. 7. Співвідношення витрат українських туристів за один день відпочинку в Україні

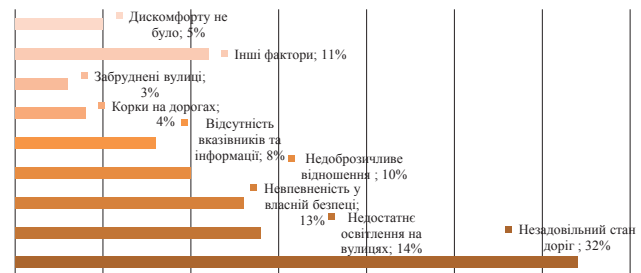


Рис. 8. Оцінка факторів, які негативно впливають на загальне враження від відпочинку в Україні

На завершення другого блоку запитань туристам було запропоновано за п'ятибальною шкалою комплексно оцінити якість туристичних послуг в Україні. Так, оцінку «5» поставили тільки 4% опитаних; «4» – 29%; «3» – 52%; «2» – 13%; «1» – 2% (рис. 9).

Проаналізувавши результати опитування, доходимо до висновку, що загалом якість туристичних послуг туристи оцінюють задовільно, тому можна припустити, що за тих самих рівних умов на відпочинок за кордоном українські туристи відпочивали в інших країнах.



Рис. 9. Оцінка якості туристичних послуг в Україні

Третій блок запитань спрямований на вивчення готельної галузі України. Відповіді на ці запитання дають можливість з'ясувати тип готельного підприємства, в якому найчастіше зупиняються подорожувачі; виокремити критерії вибору готелю; оцінити якість надання готельних послуг в Україні.

На запитання, який саме засіб розміщення обирають споживачі, отримали такі відповіді: у готелях проживали 31% опитаних, конкуренцію готелям склали гостелі та орендовані квартири, де зупинялися, відповідно, 20% і 13% туристів. У мотелях зупинялося 8% опитаних, на базах відпочинку – 5% і в кемпінгах – 4% загальної кількості опитаних. 19% респондентів проживали в засобах розміщення, які не увійшли до переліку (рис. 10).

Як видно з рис. 11, серед факторів, які вплинули на вибір засобу розміщення, ціна є найвагомішим, далі за вагомістю йдуть якість обслуговування та

стан розвитку інфраструктури. Важливим фактором для потенційних постояльців є позитивний імідж засобу розміщення.

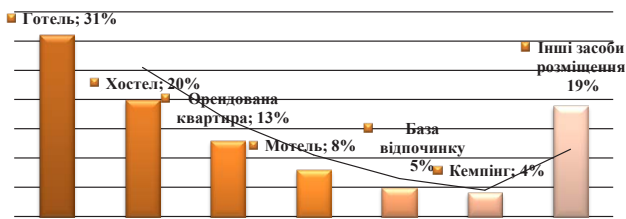


Рис. 10. Розподіл засобів розміщення за пріоритетами туристів

Наступні місця у рейтингу посідають такі фактори, як культурно-історичні особливості регіону, в якому розташоване підприємство готельного типу, географічні особливості місцевості, а також зручність розташування засобу розміщення та його категорія.

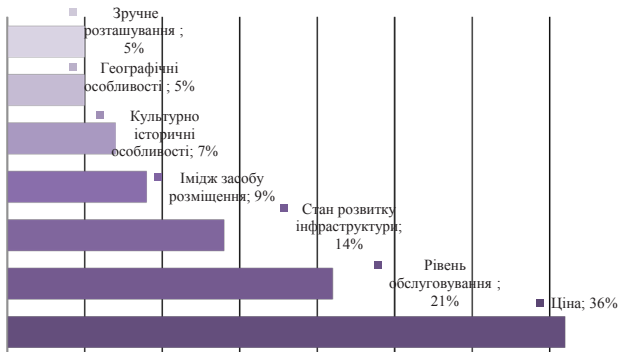


Рис. 11. Розподіл засобів розміщення за пріоритетами туристів

Проживаючи у готелі, постояльці користувалися додатковими послугами: 46% – обрали послугу харчування; 11% – розважальну програму; 8% – послуги конференц-залу; 7% – екскурсійну програму; 5% – послуги спортивно-оздоровчого характеру; 4% – транспортні послуги; 10% респондентів обрали ті види додаткових послуг, яких немає у запропонованому переліку, а 9% опитаних взагалі не користувалися додатковими послугами, які пропонують засоби розміщення туристів в Україні (рис. 12).

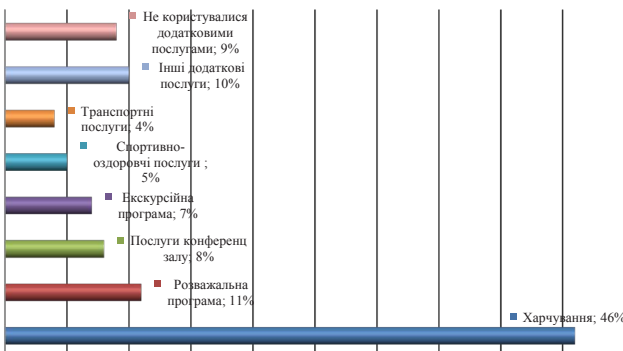


Рис. 12. Розподіл обсягів додаткових послуг за частотою споживання

Згідно з даними анкетування, 61% опитаних вважають, що засобів розміщення туристів в Україні достатньо; 22% респондентів указували на недостатню їх кількість і тільки 17% було важко відповісти на поставлене запитання (рис. 13).



Рис. 13. Оцінка кількості засобів розміщення туристів в Україні

Оцінюючи якість обслуговування в засобах розміщення в Україні, 64% респондентів визнали її такою, що не відповідає ціні готельних послуг; 28% опитаних дотримуються думки, що ні якість послуг на готельний продукт, ні їх ціна не враховують потреб споживачів, і тільки 8% туристів влаштовують і ціна, і якість готельних послуг в Україні (рис. 14).



Рис. 14. Оцінка якості обслуговування в засобах розміщення в Україні

**Висновки.** Ситуація, що склалася на ринку туристичних і готельних послуг України, спонукає його учасників боротися за споживача. Щоб отримати конкурентні переваги, задовольнити очікування туристів і в підсумку залучити різні категорії споживачів, треба насамперед сегментувати ринок споживачів.

Запропоновані нами основні характеристики цільової аудиторії та критерії, якими послуговується споживач українського туристичного і готельного продукту у своєму виборі, допоможуть запровадити методику ефективного впливу на вибір споживача, а також пропонувати кожному окремому сегменту відповідний туристичний чи готельний продукт.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лояль Туристік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.loyaltouristik.com.ua>.
2. Кудла Н.Є. Маркетинг туристичних послуг / Н.Є. Кудла. – К.: Знання, 2011. – 351 с.
3. Правик Ю.М. Маркетинг туризму: [підручник] / Ю.М. Правик. – К.: Знання, 2008. – 303 с.
4. Карягін Ю.О. Маркетинг турпродукту / Ю.О. Карягін, З.І. Тимощенко, Т.О. Демура, Г.Б. Мунін. – К.: Кондор, 2009. – 394 с.



УДК 321.01

Колібан Д.В.

аспірант кафедри менеджменту  
Міжнародного університету «Україна»**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ**

Статтю присвячено питанням формування основних концепцій стратегічного розвитку промисловості. Загальносистемна промислова політика спрямована на створення загальних правових, інституціональних та економічних умов, які максимально сприяють економічному розвитку країни.

**Ключові слова:** стратегія, промислова політика, ресурсний потенціал, державна підтримка, менеджмент.

**Колібан Д.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ**

Статья посвящена вопросам формирования основных концепций стратегического развития промышленности. Общесистемная промышленная политика направлена на создание общеправовых, институциональных и экономических условий, которые максимально способствуют экономическому развитию страны.

**Ключевые слова:** стратегия, промышленная политика, ресурсный потенциал, государственная поддержка, менеджмент.

**Koliban D.V. CONCEPTUAL BASES OF FORMATION STRATEGIES INDUSTRIAL DEVELOPMENT**

The article is devoted formation of the basic concepts strategic industrial development. System-wide industrial policy aimed at creating a common legal, institutional and economic conditions that are most conducive to economic development.

**Keywords:** Strategy, industrial policy, resource potential, government support, and management.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап промислового розвитку характеризується розширенням меж і масштабів глобалізації у світовій економіці, яка призводить до загострення конкурентної боротьби між виробниками як на внутрішніх ринках окремих країн, так і на рівні світового ринку в цілому. За даних умов ефективність діяльності великих промислових комплексів на міжнародному ринку залежить від їх здатності швидко реагувати і вірно відслідковувати зміни, що відбуваються у глобальному середовищі. У зв'язку із цим виникає необхідність у розробці стратегій розвитку великих промислових комплексів в умовах невизначеності глобального середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми стратегічного управління в діяльності виробничих комплексів досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: І. Ансофф, У. Кінг, Д. Кліланд, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон та ін. Істотний внесок у теорію перспективного планування та управління, стратегічної та інвестиційної діяльності здійснили вітчизняні вчені: О. Амоша, М. Чумаченко, С. Аптекарь, А. Акмаєв, Я. Берсуцький, І. Бланк, І. Булеєв, О. Вагонова, Ф. Євдокимов, М. Іванов, А. Кабанов, М. Лєпа, М. Румянцев, В. Хобта, А. Філіпенко, Ю. Макогон.

Дослідженню проблем глобалізації та аналізу глобальних трансформацій присвячено праці О. Білоруса, І. Бузько, А. Гальчинського, Б.П. Герста, Ч. Гіла, І. Дахно, М. Делягіна, Є. Кочеткова, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Макогона, В. Новицького, В. Омельченка, Т. Орехової, Ю. Пахомова, А. Поручника, Г. Томпсона, Д. Стигліца, А. Філіпенка, Дж.А. Хансона, О. Шниркова та ін.

Зазначені автори здійснили вагомий внесок у дослідження проблем діяльності великих промислових комплексів та в розвиток процесів глобалізації. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання стратегій розвитку великих промислових комплексів в умовах глобалізації, що визначає актуальність дослідження, його теоретико-методологічне та науково-практичне значення.

**Мета статті** полягає у дослідженні питань формування основних концепцій стратегічного розвитку промисловості

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під час формування промислової політики, що відповідає реалістичним цілям, організаційним і ресурсним можливостям країни на кожному з етапів розвитку економічної ситуації в ній, важливо чітко визначити основні її елементи, їхнє призначення в загальній конструкції промислової політики (цілі, типи політики, властивий їм інструментарій, необхідні умови реалізації). Треба при цьому обговоритися, що грані між методологічно виділеними елементами не є абсолютними, на практиці можливі їх змішані комбінації у складі промполітики (наприклад, завдання й методи, пріоритетні для певного етапу промполітики, можуть частково бути присутніми і використуватися на інших етапах) [1, с. 45].

Світовий досвід промполітики в країнах із перехідною економікою засвідчив, що вона розгортається у двох площинах: визначення й реалізації шляхів і заходів державного регулювання щодо реального сектора; розширення свободи підприємництва відповідно до його інтересів, розвиток змагальності між суб'єктами ринку з метою максимізації ефективності виробництва й досягнення його відповідності за обсягами й структурою суспільному попиту. Синтез цих напрямів промислової політики – діюча орієнтація зусиль суб'єктів ринку на досягнення загальноекономічних національних і регіональних цілей [2, с. 118].

Оптимальне поєднання ліберальних і диригентських підходів до стимулювання індустріального розвитку – важлива умова дієвості промислової політики в період ринкової трансформації економіки. Практика виробила два основних типи державної промполітики – загальносистемний і селективний.

Загальносистемна промислова політика спрямована на створення загальних правових, інституціональних та економічних умов, які максимально сприяють економічному розвитку країни. Вона діє ніби по горизонталі, її заходи не мають будь-якого вибіркового призначення (чіткої націленості на галузь, корпорацію, регіон), а поширюють свій вплив більш-менш рівномірно на всіх суб'єктів ринку, формують економічне й інституціональне, організаційне й правове середовище їхньої життєдіяльності. Загальносистемна промполітика переважно макроекономічна [3, с. 308].

Такого роду політика має ліберальний характер, тому що насамперед вона спрямована на забезпечення принаймні формальної рівності зовнішніх умов (економічних, правових) для всіх суб'єктів ринку. Разом із тим загальносистемна промполітика носить й диригентський характер, оскільки з її застосуванням держава формує певний господарський порядок, що пропонує деякі припустимі й загальноприйняті рамки діяльності суб'єктів ринку, правила їхнього господарського поводження. Вона включає заходи державного впливу на економічне життя – податкові, грошові, валютні, митний режими, трудове законодавство, технічні й екологічні стандарти тощо [4, с. 76].

Загальносистемна промислова політика спирається на заходи для фінансової стабілізації, перетворення відносин власності, зокрема шляхом приватизації державної власності. Селективна промислова політика та її інструменти цілеспрямовано впливають на певні групи суб'єктів ринку (підприємства, види виробництва, галузі, регіони), а також певні види діяльності (підготовка кадрів, нарощування інформаційного й науково-дослідного потенціалів тощо). Її дія поширюється ніби по вертикалі (із центра по щаблях народногосподарської ієрархії аж до первинної ланки виробництва – підприємства). У цьому сенсі вона теж має переважно мікроекономічний характер [5, с. 45].

У такій політиці більш чітко й твердо проявляється регулююча, управлінська діяльність держави, що на мікрорівні в рамках селективної промислової політики має найбільш чіткої та енергійний вияв. Разом із тим селективна підтримка індустрії може бути найбільш ефективною, результативною, а її фактичний підсумок – максимально відповідати цілям промислової політики тільки тоді, коли максимально задіяні загальносистемні заходи щодо формування макроекономічного, інвестиційно-інноваційного, інфраструктурного й правового середовища ділового життя суб'єктів ринку. В іншому випадку проведення селективної промислової політики дає збої, може викликати непередбачені результати, у цілому її заходи виявляються малоефективними й залишаються епізодом, що не отримує логічного й широкого розповсюдження [6, с. 34].

Державна фінансова підтримка деяких ланок індустрії, якщо вона здійснюється в умовах інфляції, тим більше гіперінфляції, у найкоротший термін знецінюється, а селективна підтримка руйнується сама собою. Така підтримка, як показав досвід, приречена на невдачу ще й унаслідок того, що в суспільстві не створена система контролю над фінансовими потоками. У цьому випадку бюджетні дотації або кредитна емісія для підтримки реального сектора не досягають намічених цілей, невідомими шляхами перекочують у фінансовий сектор, використовуються в спекулятивних операціях, конвертуються у тверду валюту й витікають за рубіж. Спроби селективної підтримки реального сектора перетворюються у свою протилежність – руйнування вітчизняного виробництва.

При виконанні деяких обов'язкових економічних та організаційних умов можлива лише активна й ефективна системна селективна промислова політика. Ті рекомендації, що стосуються вироблення змістовної частини промислової політики, цінні лише тією мірою, в якій вони відповідають наявним умовам і спираються на певні досягнуті передумови з урахуванням факторів впливу внутрішнього і зовнішнього середовища.

У підтримці вибраних блоків промисловості, селективний підхід застосовується лише в умовах

виходу із кризи, коли з'являються можливості накопичення і починають відновлюватися нормальні процеси розширеного відтворення. Питання про критерії виділення об'єктів для селективної державної підтримки будуть досить важливими.

На пріоритети держпідтримки за пріоритетами сучасного науково-технічного прогресу в розвинутому світі наголошує значна частина економістів. Однак в умовах кризи, під час повороту до економічного зростання депресивної стабілізації, такий технократичний підхід до вибору пріоритетів практично також контрпродуктивний, як і висунення завдання наступу по всьому індустріальному фронті. Якщо розглянути технократичні пропозиції через призму викладених нижче критеріїв вибору пріоритетів для держпідтримки промислового виробництва, це стає очевидним. Стосовно умов становлення ринкового господарства справедливим тут виявиться суто економічний підхід. Тому тільки той господарюючий суб'єкт заслуговує підтримки, у продукції якого за проведення промислової політики зацікавлений платоспроможний споживач. Виправдано не стільки відразу вкладати кошти у виробництво, скільки посприяти розширенню попиту, якщо такий попит ще малий.

Ядро економічної політики та її складової частини – промислової політики – у забезпеченні сукупного платоспроможного попиту на внутрішньому ринку.

Наявність конкурентних переваг того чи іншого виду виробництва є другим критерієм. Переважною мірою переваги низького порядку (природні ресурси, відносно низька заробітна плата, обмежені витрати екологічного характеру тощо) – це базові конкурентні переваги української промисловості. Під час економічного розвитку варто завойовувати нові конкурентні складові, що створюють переваги вищого порядку (висока кваліфікація працівників, рівень менеджменту, унікальність продукції та застосування технологій). Відносно низька частка імпорту у внутрішньому споживанні певної продукції – це зовнішня економічна ознака наявності конкурентних переваг у будь-якій ланці промислової індустрії.

Рентабельність обраного об'єкта держпідтримки, що забезпечує самофінансування його розширеного відтворення і поліпшення якісних параметрів виробничої бази, застосовуваних технологій і самого кінцевого продукту, може вважатися третім критерієм.

У початковий період післякризового відродження індустрії це особливо важливо, тому що обираються для пріоритетного розвитку, коли фінансові ресурси поза сектором відсутні або дуже обмежені, і тому масштабні процеси перерозподілу поки неможливі.

Четвертий критерій – більший вплив розвитку виду виробництва, що обирається, на все народне господарство як сили, що витягає з кризових провалів інші види виробництва. Держпідтримка обраного сектора індустрії повинна забезпечувати зростаюче і широке коло інших галузей, особливо сполучених галузей-постачальників (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, устаткування, засобів комунікації), послуги будівельників, транспортників, науково-дослідних і конструкторських організацій. Підйом основного виробництва, пожвавлення і ріст технологічно поєднаних із ним виробництв веде до збільшення сукупного обсягу зарплати, що супроводжує попит у галузях, що працюють не на сферу виробництва, а на особисте й суспільне непродуктивне поточне споживання й накопичення. Такі мультиплікативні ефекти призводять до пожвавлення і наступного підйому всього народногосподарського комплексу.

П'ятим, контрольним, критерієм можна вважати найнижчі інфляційні наслідки держпідтримки промислових підприємств. Збільшення витрат держави на підтримку розвитку промисловості у прямій формі (дотації, податкові пільги, пільгові цільові кредити, експортні премії тощо) і в непрямій (витрати держави на підготовку й перепідготовку кадрів, геологорозвідувальні роботи, розвиток НДЦКР, необхідних елементів виробничої інфраструктури) може призвести до дефіциту бюджету, податкових перевантажень, спровокувати інфляцію. Тому активізація промислової політики держави повинна супроводжуватися заходами антиінфляційного характеру.

**Висновки.** Застосування зазначених критеріїв при виробленні промислової політики вимагає широких і достовірних аналітичних і прогностичних розробок.

Наведені критерії визначення пріоритетів формування головних стратегій розвитку промислових підприємств у рамках державної промислової політики та різних способів підтримки обраних секторів індустрії дають змогу дати чітку економічну оцінку різних пропозиціям і проектам, обрати найбільш раціональні з них.

Звичайно, що при значному поліпшенні стану справ в економіці ступінь твердості застосування цих критеріїв визначення пріоритетів селективної промислової політики може бути зменшений.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція державної промислової політики України / О.І. Амоша, та ін. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 424 с.
2. Руденко А.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: [монографія] / А.В. Руденко. – К.: Кондор, 2004. – 480 с.
3. Чентуков Ю.І. Розвиток українських високих технологій як напрям інноваційної стратегії України / Ю.І. Чентуков // Проблеми розвитку зовнішніх зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонДУ, 2004. – С. 307–310.
4. Чентуков Ю.І. Інструментарій державної промислової політики в період кризи / Ю.І. Чентуков // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонДУ, 2010. – Ч. 1. – С. 75–78.
5. Збалансована система показників: [монографія] / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Харків: ІНЖЕК, 2007. – 192 с.
6. Кизим М.О. Організація великомасштабних економіко-виробничих систем / М.О. Кизим. – Х.: Бізнес Інформ, 2000. – 108 с.

УДК 330.3:338.22

**Корчева В.І.**  
аспірант

*Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

## ОЦІНКА ФІСКАЛЬНИХ ІНДИКАТОРІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті здійснено оцінку основних фіскальних індикаторів України. Податкові надходження до бюджету проаналізовано згідно з методологією циклічного коригування, що допомогло оцінити їх реальний, незалежний від циклічних коливань економіки обсяг. Ефективність оподаткування в Україні розглянуто через розрахунок індексів, запропонованих сучасною методологією Віто Танзі: індексу концентрації, індексу дисперсії, індексу ерозії, індексу запізнення, індексу конкретності, індексу об'єктивності та індексу витрат  $psl$  час збору податків. За допомогою трипараметричного метода було оцінено показники крапок Лаффера для України. Такі розрахунки дали змогу дійти до певних висновків щодо сучасного стану фіскальних показників та основних недоліків податкової системи України.

**Ключові слова:** фіскальні індикатори, тест Віто Танзі, циклічне коригування податкових надходжень, точки Лаффера, еластичність податків.

### **Корчева В.И. ОЦЕНКА ФИСКАЛЬНЫХ ИНДИКАТОРОВ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

В статье произведена оценка основных фискальных индикаторов Украины. Налоговые поступления в бюджет проанализированы с учетом методологии циклической корректировки, что помогло оценить их реальный, независимый от циклических колебаний объем. Эффективность налогообложения в Украине рассмотрена путем расчета индексов, предложенных современной методологией Вито Танзи: индекса концентрации, индекса дисперсии, индекса эрозии, индекса запоздания, индекса конкретности, индекса объективности и индекса расходов при сборе налогов. С помощью трехпараметрического метода были оценены показатели точек Лаффера для Украины. Такие расчеты позволили сделать определенные выводы касательно современного состояния фискальных показателей и основных недостатков налоговой системы Украины.

**Ключевые слова:** фискальные индикаторы, тест Вито Танзи, циклическая корректировка налоговых поступлений, точки Лаффера, эластичность налогов.

### **Korcheva V.I. THE EVALUATION OF UKRAINIAN FISCAL INDICATORS IN THE MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

In the article the main fiscal indicators of Ukraine are evaluated. Tax revenues have been analyzed taking into account the cyclical adjustment methodology, which has helped to assess their real, independent of cyclical fluctuations, volume. Tax Efficiency in Ukraine was examined by calculating the indices proposed by the Vito Tanzi tax productivity test: concentration index, dispersion index, erosion index, index of lag in tax collection, specialization index, objectivity index, burden index and the index of collection expenditures. Also, using the three-parameter method, the Laffer's points for Ukraine were assessed. These calculations allowed to formulate specific conclusions about the current state of fiscal indicators and the principal weaknesses of the Ukrainian tax system.

**Keywords:** fiscal indicators, Vito Tanzi testing, cyclical adjustment of the tax revenues, Laffer's points, tax elasticity.

**Постановка проблеми.** Дослідження ефективності фіскальної політики України в умовах сучасної складної економічної ситуації є актуальною проблемою, що потребує постійного контролю. Проте аналіз стану та результативності національної фіскальної політики ускладнюється через вплив частих змін у самій структурі бюджету та податковій системі, а також через недосконалість та неповноту статистичної інформації сектору державних фінансів, що є перешкодою точної оцінки змін у фіскальній політиці. Оцінка фіскальних індикаторів, що була здійснена у статті, дає змогу більш широко розглянути недоліки сучасного стану фіскальних показників та впливу на них циклічного складника.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інформаційну базу дослідження представлено науковими працями українських учених, а також статистичними даними Комітету статистики України та Міністерства фінансів України. Так, національні економісти Твердохліб І. [8] та Лондар С. [4], спираючись на математичні методи, зробили значний вклад в аналіз точок та кривої Лаффера для України. Вдовиченко А. [2] приділив увагу аналізу циклічно скоригованого бюджету України. Іноземний економіст Віто Танзі [9; 10] запропонував оцінку стану податкової системи країни за допомогою тестування семи індексів.

**Мета статті** полягає в аналізі ефективності діючої фіскальної політики країни за допомогою кількісної та якісної оцінки фіскальних індикаторів, а також виявленні слабких сторін для надання рекомендацій щодо її вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Національна економіка постійно знаходиться у стані циклічного коливання. Така тенденція розвитку відображається на усіх сферах економіки, у тому числі і на показниках фіскальної діяльності держави. Основним інструментом фіскальної політики держави є податкове регулювання, а планування податкових надходжень – стратегічно важливим завданням економіки. Дослідити поведінку податкових надходжень без урахування зовнішніх шоків можна за допомогою циклічного корегування. Відповідне корегування необхідно через те, що фактичні бюджетні доходи включають до себе циклічну складову та можуть некоректно відображати характер фіскальної політики.

Циклічне коригування податкових надходжень потребує необхідності розрахунку розриву випуску. Оцінку потенційного рівня ВВП було виконано за допомогою статистичного фільтра Ходрика-Прескотта, який використовується Європейською Комісією для роз-

рахунку потенційних макроекономічних показників. Для розрахунку в аналіз були включені щоквартальні дані, скориговані на дефлятор ВВП, у 2002–2012 рр. Циклічне коригування бюджету здійснюється, відповідно, по статтям видатків та доходів держави. Для цього використовується еластичність податкової бази або бази видатків відносно розриву випуску.

Як можна побачити на рис. 1, потенційний ВВП є вищим у 2003–2006 рр., має невелику різницю в 2011–2012 рр., був нижчим за фактичний ВВП у 2002, 2007, 2013–2014 рр., та надзвичайний розрив більш як на 20% спостерігався в 2008 та першому кварталі 2015 кризових роках. Проте така перевага фактичного обсягу виробництва над потенційним у даному випадку є негативним явищем та не свідчить про стан перегріву, а характеризує економіку як таку, що має дуже низький потенціал росту. Саме тому ситуація ускладнюється під час фінансово-еко-

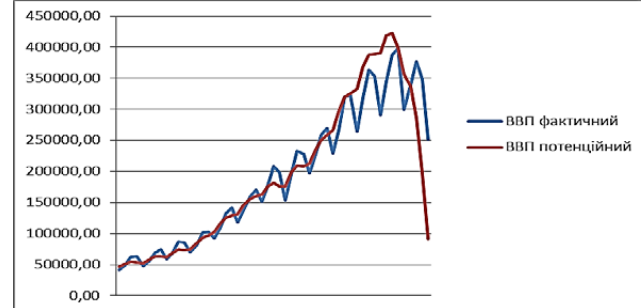


Рис. 1. Динаміка фактичного та потенційного ВВП в Україні в 2002–2014 рр.

Джерело: розраховано автором за допомогою фільтра Ходрика-Прескотта

Проаналізуємо вплив циклічного складника на податкові надходження в Україні. Оцінку зв'язку між бюджетними доходами та розривом випуску та відповідну оцінку еластичностей можна розрахувати, спираючись на таку модель:

$$\ln \frac{I_t}{Y_{t^*}} = c + \alpha \ln \frac{Y_t}{Y_{t^*}} + \varepsilon, \quad (1)$$

де  $I_t$  – доходи консолідованого бюджету,  $Y_{t^*}$ ,  $Y_t$  – потенційний та фактичний ВВП відповідно,  $\alpha$  – еластичність доходів відносно розриву випуску,  $\varepsilon$  – статистична помилка. Дана модель була використана для дослідження чутливості відношення ПДВ, податку на прибуток, податку на доходи фізичних осіб, акцизу та мита до розриву випуску. Обсяг доходів консолідованого бюджету, скоригований на

Таблиця 1

Циклічно скориговані податкові доходи України в 2002–2014 рр., млрд. грн.

	ПДВ	Податок з прибутку	Податок з доходів	Акциз	Мито	Інші податки	Разом
2002	13,46	9,37	1,1	3,59	2,09	5,98	35,59
2003	12,54	13,14	1,39	4,68	2,99	7,27	42,01
2004	16,62	16,13	1,29	6,07	3,98	6,97	51,06
2005	33,65	23,39	1,69	7,37	5,97	10,06	82,13
2006	50,2	26,09	2,29	7,57	6,87	11,75	104,77
2007	59,2	34,26	3,49	9,06	9,56	13,94	129,51
2008	91,74	47,71	4,58	10,16	11,85	19,13	185,17
2009	84,3	34,26	4,48	17,83	6,28	21,62	168,77
2010	75,43	36,87	5,18	20,92	8,07	19,43	165,9
2011	129,7	54,91	6,18	26,01	10,36	52,62	279,78
2012	138,35	55,62	6,78	28,61	12,86	39,67	281,89
2013	181,14	54,13	7,58	26,22	13,26	46,56	328,89
2014	138,6	39,79	12,6	44,77	12,56	31,11	279,43

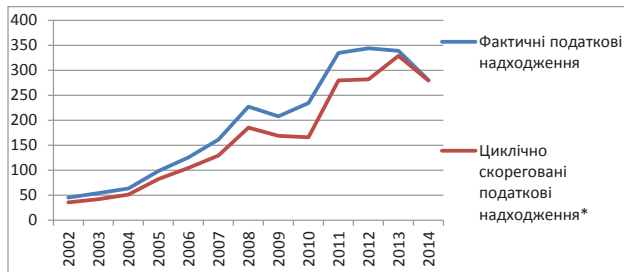
Джерело: розраховано автором на основі [6]

циклічний фактор за окремими статтями доходів, становить:

$$I_{t*} = \frac{I_t}{\left(\frac{Y_{t*}}{Y_t}\right)^\alpha} = I_t \frac{Y_t}{Y_{t*}}^\alpha \quad (2)$$

Циклічно скориговані податкові доходи за окремими статтями приведено в табл. 1.

Наведені вище розрахунки доречно порівняти з фактичними податковими надходженнями до бюджету України в 2002–2014 рр., що представлені статистичною базою Міністерства фінансів України [7].



**Рис. 2.** Динаміка фактичних та циклічно скоригованих податкових надходжень в Україні в 2002–2014 рр.

Як можна побачити з рис. 2, циклічно скориговані податкові надходження є нижчими за фактичні, а особливо значний розрив можна спостерігати у період з 2008 по 2010 р., тобто в період економічного спаду, та в 2012–2013 рр.

Така поведінка динаміки податкових надходжень, фактичних та циклічно скоригованих, відображає залежність податкових надходжень від зовнішніх шоків та періоду економічного циклу з часовим лагом у 12–15 місяців.

Однією з сучасних методологій оцінки ефективності податкової політики є проведення тесту Віто Танзі [9; 10]. Він запропонував систему оцінки на основі семи індексів, серед яких: індекс концентрації, індекс дисперсії, індекс ерозії, індекс запізнення, індекс конкретності, індекс об'єктивності та індекс витрат під час збору податків.

Індекс концентрації податків вимірюється як частка від сумарного обсягу податкових надходжень. Для цього береться вибірка з двох-трьох основних податків чи податкових ставок (наприклад, під час здійснення податку на доходи беруться всі податкові ставки по шкалі). Для нашого аналізу буде обрано податок на доходи фізичних осіб та податок на додану вартість.

Таблиця 2

**Індекси оцінки ефективності податкової системи України**

	2010	2011	2012	2013	2014
Індекс концентрації	0,54	0,57	0,60	0,56	0,54
Індекс дисперсії	0,083	0,157	0,115	0,14	0,11
Індекс витрат при зборі податків	0,017	0,012	0,011	0,010	0,010
Індекс ерозії	0,84	0,88	1,03	0,958	1,01
Еластичність оподаткування	0,6	1,49	0,32	-0,46	-2,7

Джерело: розраховано автором

Розрахунок індексів концентрації свідчить про позитивну тенденцію їх збільшення протягом 2010–2012 рр., але при цьому податкові надходження є середньоконцентрованими. Після 2012 р.

індекс концентрації починає зменшуватись за рахунок зменшення загальних податкових надходжень та суттєвого зменшення надходжень від ПДВ у 2014 р. Це також пояснюється наступним індексом, запропонованим Віто Танзі, – індексом дисперсії. Високий показник індексу дисперсії в 2011 р. підтверджується інформацією Світового банку, згідно з якою в тому році Україна зайняла перше у світі місце за кількістю податків, що сплачуються.

Для розрахунку індексу дисперсії було обрано відношення податкових надходжень, що іменуються як «інші податки» у статистичних даних Міністерства фінансів України, до сукупного обсягу податкових надходжень України. Незважаючи на реформи щодо зменшення кількості податків, індекс дисперсії зменшився в 2014 р. несуттєво та залишився таким, що характеризує податкову систему України як таку, що має набір податків, які не забезпечують до бюджету великого обсягу надходжень і створюють незручності для платників податків. Тому очевидно, що реформа податкової системи має відбуватися у подальшому напрямі скорочення кількості податків.

Індекс ерозії визначає ступінь відповідності фактичних баз оподаткування потенційним, тому під час розрахунку було використано відношення фактичних податкових надходжень до планових. Тенденція 2010–2014 рр. є позитивною та свідчить про відповідність фактичних податкових сплат плановим.

Індекс витрат при зборі податків визначається як відношення загальної суми видатків на податкове адміністрування до податкових надходжень. Протягом 2010–2014 рр. можна спостерігати зменшення витрат на збір та контроль над оподаткуванням, що також є позитивною тенденцією податкової політики України.

Аналіз еластичності оподаткування України свідчить про нестійкі тенденції та змінність показників, що пояснюється післякризовим різким збільшенням податкових надходжень відносно рівня ВВП та таким самим різким зниженням темпу приросту податкових надходжень у 2012–2014 рр. Це звичайне явище стабілізації макроекономічної ситуації після кризи, але загальні тенденції свідчать, що коефіцієнти еластичності є меншими за одиницю. Тобто приріст податкових надходжень є меншим за приріст ВВП, що свідчить про недостатню ефективність податкової політики України та необхідність стимулювання цього показника до позитивного, що є більшим за одиницю. Приріст еластичності може забезпечити збільшення долі податків у ВВП, обов'язковість виконання податкових зобов'язань через посилення контролю над сплатою податків.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку України порушеними виявилися такі основоположні принципи оподаткування, як простота нарахування та сплати платежів, зручність, гнучкість та нейтральність оподаткування.

Для більш глибокого аналізу ефективності фінансової політики в Україні цікавим уявляється дослідження останньої на базі бюджетної концепції Лаффера А. У розрахунках було використано спосіб оцінки Балацького Є. [1]. Оцінка уявляє собою використання трипараметричного методу, де аргументом виступає рівень податкового навантаження:

$$Y = \alpha + \beta Q + \gamma Q^2, \quad (6)$$

де  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  – необхідні для оцінювання параметри.

При цьому сумарні обсяги податкових надходжень визначаються за формулою:

$$T = \alpha Q + \beta Q^2 + \gamma Q^3 \quad (7)$$

Для визначення параметрів  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  потрібно оцінити диференціали попередніх двох рівнянь:

$$\Delta Y = (\beta + 2\gamma Q) * \Delta Q \quad (8)$$

$$\Delta T = (\alpha + 2\beta Q + 3\gamma Q^2) * \Delta Q \quad (9)$$

Прирости визначаються як різниця між двома досліджуваними значеннями певних часових інтервалів. З останніх трьох рівнянь (7), (8), (9) можна визначити формули для розрахунку необхідних параметрів:

$$\gamma = \frac{\frac{\Delta T}{\Delta Q} - \gamma - Q \left( \frac{\Delta Y}{\Delta Q} \right)}{2Q^2} \quad (10)$$

$$\beta = \frac{\Delta Y}{\Delta Q} - 2\gamma Q \quad (11)$$

$$\alpha = Y - Q \left( \frac{\Delta Y}{\Delta Q} - \gamma Q \right) \quad (12)$$

А самі точки Лаффера визначаються як:

$$Q^* = -\frac{1}{2} \frac{\beta}{\gamma} \quad (13)$$

$$Q^{**} = -\frac{2}{3} \frac{\beta}{\gamma}, \quad (14)$$

де  $Q^*$  – точка Лаффера 1-го роду, а  $Q^{**}$  – точка Лаффера 2-го роду. Також треба зазначити, що обчислені стаціонарні крапки можуть бути дійсно крапками Лаффера тільки за виконання двох нерівностей:  $\beta > 0$  та  $\gamma < 0$ .

Отримані результати зазначено в табл. 2. Як бачимо з таблиці, податкове навантаження в Україні (що було розраховано як доля податкових надходжень країни у ВВП та відображено на рис. 3 у вигляді  $Q_{\text{факт.}}$ ) є меншим за точки Лаффера 1-го та 2-го роду крім 2013 р. Крім того, необхідні умови виконання нерівностей не виконуються в 2003, 2006, 2009, 2011 та 2012 рр.

Таблиця 3

#### Оцінювання фіскальних індикаторів крапок Лаффера для України

t	$\gamma$	$\beta$	$\beta/\gamma$	$Q^*$	$Q^{**}$
2003	6338059	-6463251,8	-1,020	0,510	0,680
2004	-11905971	6829380,1	-0,574	0,287	0,382
2005	-30179839	24810959,8	-0,822	0,411	0,548
2006	71307699	-68244156,7	-0,957	0,479	0,638
2007	-45737947	38158167,5	-0,834	0,417	0,556
2008	-14897637	10275615,8	-0,690	0,345	0,460
2009	24967561	-26776117,1	-1,072	0,536	0,715
2010	-24333486	16132527,7	-0,663	0,331	0,442
2011	8197785	-13472266,0	-1,643	0,822	1,096
2012	-1901745	-3927504,1	2,065	-1,033	-1,377
2013	-8924761	2198208,9	-0,246	0,123	0,164

Джерело: розраховано автором на основі [8]

Використовуючи і далі метод трипараметричної квадратичної функції можна записати виробничу функцію для України в період 2003–2013 рр.:

$$Y = 1462387 - 16400810q + 22663274q^2, \quad (15)$$

а відповідна фіскальна функція буде мати вигляд:

$$x = 1462387q - 16400810q^2 + 22663274q^3 \quad (16)$$

Спираючись на отримані дані у табл. 3 та рис. 3, можна зазначити такі характерні для України особливості.

По-перше, отримані точки Лаффера 1-го та 2-го роду демонструють значну нестабільність у часі. Так, точка Лаффера України 1-го роду коливається в інтервалі від 28,7% до 41,7%, а 2-го роду – від 38,2% до 55,6%, причому в 2013 р. ці точки опинилися на

вкрай низьких значеннях – 12,3% та 16,4% відповідно. Таким чином, варіація точки Лаффера 1-го роду становила 13%, а 2-го роду – 17,4%. Така нестійкість свідчить про значну трансформацію фіскальної системи протягом досліджуваного періоду. Фактичне податкове навантаження також змінювалось від 20,3% до 25,6%, а потім – до 18%. Значний розрив між фактичними значеннями фіскального навантаження та номінальними свідчать у цьому випадку, на жаль, не про занижений податковий тиск, а про наявність високої долі несплачених податків та недоотримання відповідних надходжень бюджетом.



Рис. 3. Порівняння фактичного податкового навантаження з точками Лаффера в Україні в 2003–2013 рр.

По-друге, ефективність фіскальної політики країни була неоднаковою протягом різних проміжків часу. Якщо в 2003–2012 рр. податковий тиск на економіку був меншим за точки максимуму Лаффера, то в 2013 р. фактичне навантаження суттєво перевищило точки Лаффера як 1-го, так і 2-го роду. Це свідчить про те, що в 2013 р. уряд проводив неефективну та навіть помилкову фіскальну політику.

Поступове зниження значень крапок Лаффера свідчить про погіршення фіскального клімату у країні та тенденцію до зниження фіскальної терпимості виробника. Особливого загострення ситуація набула в 2013 р. А значний розрив між крапками Лаффера 1-го та 2-го роду (біля 10 п.) створює ситуацію конфлікту між інтересами держави та виробника щодо обрання критерію оптимізації фіскального навантаження.

Основними проблемами, що перешкоджають удосконаленню досліджень у сфері оптимізації податкового навантаження, є проблеми достовірності та повноти статистичної інформації, наявність широкого тіньового сектору економіки, нестабільність соціально-політичних умов. Окрім того, сама величина оптимальної податкової ставки може змінюватись залежно від стану національної економіки, тому крива Лаффера може діяти лише у фіксований момент часу чи на короткострокових інтервалах, коли структурні зміни є незначними.

**Висновки.** Таким чином, фіскальна політика в Україні не має єдиної спрямованості та є нестабільною. Методика циклічного корегування бюджету була використана для визначення обсягу податкових надходжень без фактору циклічних коливань економіки. Було визначено, що податкові надходження залежать від циклічних коливань із лагом у 12–15 місяців. Ефективність податкової політики країни була оцінена за допомогою сучасного тесту Віто Танзі, який дав змогу виділити такі недоліки фіскальної системи, як наявність податків, що не забезпечують необхідних надходжень до бюджету, та поступове зменшення ролі податкової політики як інструмента впливу на економічні

процеси. Аналіз точок Лаффера для України дав змогу охарактеризувати фіскальну систему України як таку, що підлягала постійним трансформаціям та змінам, а бюджет – як такий, що недоотримав значну долю надходжень. Усе це є причиною тенденції до погіршення фіскального клімату в Україні та загострення суперечностей між інтересами економічних суб'єктів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацкий Е. Эффективность фискальной политики государства / Е. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 32–45.
2. Вдовиченко А.М. До проблем інтерпретації циклічно скоригованого бюджетного балансу країни / А.М. Вдовиченко // Эффективная экономика. – 2012. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?oregation=1&iid=1618>.
3. Виклюк М., Мосціпан Ю. Діагностика сучасного стану індикаторів розвитку податкової системи України / М. Виклюк, Ю. Мосціпан // Фінансова парадигма в добу глобалізації. – 2013. – № 3 (11). – С. 14–21.
4. Лондар С. Расположение национальной экономики на кривой Лаффера / С. Лондар // Бизнес Информ. – 1999. – № 9–10. – С. 61–65.
5. Лопушняк Г. Бюджетні видатки як інструмент державного регулювання соціально-економічного розвитку України / Г. Лопушняк // Демократичне врядування. – 2010. – № 6. – С. 9.
6. Мельник О.Я. Індикатори рівня розвитку національних податкових систем / О.Я. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 114–119.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>.
8. Твердохліб І. Крива Лаффера як інструментальний засіб оцінювання ефективності фіскальної політики держави: проблеми застосування в Україні / І. Твердохліб // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2013. – № 11 (149). – С. 270–280.
9. Танзи В., Хауэлл З. Налоговая политика для развивающихся стран / В. Танзи, З. Хауэлл // Вопросы экономики, МВФ. – 2001. – № 7. – 21 с.
10. Tanzi Vito. Tax Systems and Policy objectives in Developing Countries: General Principles and Diagnostic Tests // International Monetary Fund. Fiscal Affairs Department. – 1983. – 24 с.

УДК 338.439.5

**Логоша Р.В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аграрного менеджменту  
Вінницького національного аграрного університету*

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ОВОЧІВ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто особливості державного регулювання ринку овочів в Україні. Встановлено проблемні аспекти та протиріччя існуючого механізму державного регулювання розвитку ринку овочів в Україні. Запропоновано на основі зарубіжного досвіду напрями вдосконалення механізму державного регулювання розвитку ринку овочів в Україні.

**Ключові слова:** державне регулювання, державна підтримка, овочева продукція, ринок овочів, овочепродуктовий підкомплекс.

### Логоша Р.В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ОВОЩЕЙ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

Рассмотрены особенности государственного регулирования рынка овощей в Украине. Выделены проблемные аспекты и противоречия существующего механизма государственного регулирования развития рынка овощей в Украине. Предложены на основе зарубежного опыта направления совершенствования механизма государственного регулирования развития рынка овощей в Украине.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, государственная поддержка, овощная продукция, рынок овощей, овочепродуктовый подкомплекс.

### Logocha R.V. GOVERNMENT CONTROL OF MARKET VEGETABLES: STATE, PROBLEMS, WAYS OF DECISION

The features of government control of market of vegetables are considered in Ukraine. Problem aspects and contradictions of existent mechanism of government control of market of vegetables development are distinguished in Ukraine. Directions of perfection of mechanism of government control of market of vegetables development are offered on the basis of foreign experience in Ukraine.

**Keywords:** government control, state support, vegetable products, market of vegetables, vegetable food subcomplex.

**Постановка проблеми.** Овочева продукція посідає особливе місце серед важливих харчових продуктів людини. Для України вирощування овочів є традиційним напрямом діяльності завдяки сприятливим природно-кліматичним умовам для вирощування основних овочевих культур. Тому галузь овочівництва має усі передумови для значного розвитку. Однак наявний потенціал вітчизняного овочепродуктового підкомплексу використовується незадовільно через низку факторів, а саме: недосконале законодавче забезпечення розвитку ринку овочів, особливості ціноутворення на овочеву продукцію, низький платоспроможний попит населення в країні, незбалансований рівень виробництва овочевої продукції, низький рівень розвитку оптової та роздрібної торгівлі тощо.

Однією з головних причин повільного розвитку ринку овочів в Україні є недосконалий механізм державного регулювання, який залишається мало-ефективним і не завжди адекватно реагує на наявні проблеми – як внутрішні, так і зовнішні. Тому актуальним є питання вдосконалення механізму державного регулювання розвитку ринку овочів, розробка нових напрямів діяльності, підвищення ефективності діяльності органів державного управління, вдосконалення інструментів державного регулювання на ринку овочів на місцевому, регіональному та національному рівнях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти державного регулювання ринку овочів досліджували такі науковці, як В. Андрійчук, В. Бойко,

В. Власов [6], В. Гальчинська [5], Б. Карпінський, Ю. Коваленко [7], В. Криворучко, М. Малік, О. Мороз, В. Муковоз, В. Рудь, П. Саблук, В. Скупий, Н. Федорчук [2; 3], О. Шпикуляк, О. Шпичак та інші. В сучасних умовах необхідні комплексні підходи для вивчення механізму державного регулювання розвитку ринку овочів, що потребують постійного дослідження та вдосконалення.

**Метою статті** є визначення проблем й оцінення сучасного стану державного регулювання ринку овочів в Україні Обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності державного регулювання ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні аграрний сектор в економіці держави є особливою галуззю, тому що його розвиток впливає на рівень і якість життя людей. На цьому етапі особливої актуальності набуває розробка наукових положень державного регулювання аграрного виробництва відповідно до ринкових умов. Тому в розвитку аграрного сектора особливе місце посідає саме держава, яка, у свою чергу, має проводити галузеву реформу й формувати умови для прибуткового виробництва сільськогосподарської продукції.

У країнах з ринковою економікою постійно ведеться пошук напрямів удосконалення взаємовідносин між державою та товаровиробниками, і залежно від багатьох факторів спостерігається послаблення чи посилення державного втручання. На сьогодні держава вже не тільки визначає загальні правила і межі функціонування ринкової економіки, а й сама доповнює ринковий механізм [1].

У сучасному аграрному секторі економіки залишається неформований ринок сільськогосподарської продукції, в якому певна частина належить ринку овочів. Ринок овочів у загальному вигляді є специфічним і самостійним сектором аграрного ринку і являє собою сукупність відносин у сферах виробництва, поділу, обміну і споживання овочевої продукції. Національний ринок овочів – це система товарного руху овочів на державному рівні, яка включає в себе виробництво і переміщення до споживача.

Овочівництво – це та галузь сільського господарства, яка потребує значних організаційних, трудових та фінансових ресурсів і залежить не лише від природних факторів, а й від загальної економічної та соціально-політичної ситуації в країні.

Причин, що зумовили повільний розвиток ринку овочів, досить багато. Головними з них виділяють такі: низька ефективність державного регулювання, відсутність стратегії розвитку галузі, послі-

довної державної політики щодо підтримки розвитку аграрного сектора, не має відповідного комплексного аспекту розв'язання проблем аграрної реформи, відсутність зваженої державної політики розвитку села та механізмів її реалізації [2, с. 3].

В умовах сьогодення об'єктивними причинами необхідності державного регулювання ринку овочів є:

- відсутність досконалої конкуренції на ринку овочів;

- недосконалість цінового механізму, який робить виробництво овочів неефективним;

- повільна адаптація ринку овочів щодо сучасних умов господарювання [3, с. 278].

Також необхідні комплексні підходи щодо вивчення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України загалом та ринку овочів зокрема. Міра участі держави в регулюванні аграрного сектора є однією з невирішених проблем. Тому питання оптимального поєднання ринкового та державного механізмів регулювання розвитку овочевого ринку в аграрному секторі сьогодні є надзвичайно актуальним і потребує глибокого дослідження.

Отже, проблема державного регулювання вітчизняного ринку овочів зумовлює необхідність формування організаційного-економічного механізму, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва овочевої продукції, збільшення її обсягу, розширення асортименту і поліпшення якості відповідно до науково обґрунтованих норм споживання населенням та раціонального використання власного потенціалу задля забезпечення сталого розвитку аграрного сектора країни.

Актуальність наявних проблем спонукає до проведення наукових досліджень державного регулювання ринку овочів та обґрунтування основних напрямів його становлення, ефективного розвитку та функціонування.

Соціально-економічний стан аграрного сектора в Україні вплинув як на розвиток сільського господарства в цілому, так і на виробництво овочів зокрема. У 2000–2014 рр. виробництво овочів й баштанних продовольчих культур у країні зросло на 67,4%. Зростання валового виробництва вплинуло на збільшення виробництва овочів на 1 людину на 60,5% та на зростання фонду споживання на 40,3% за такий самий період. Як наслідок, рівень самозабезпеченості України овочами й баштанними продовольчими культурами у 2014 р. зріс і становив 103,4%. Із зазначених тенденцій можна зробити висновок, що експорт продукції овочівництва у 2014 р. у порівнянні з аналогічним періодом 2000 р. збільшився у 9,8 рази, а імпорт – у 7,8 рази (див. табл. 1).

Таблиця 1

Баланс овочів і баштанних продовольчих культур в Україні за період 2000–2014 рр.

Показники	Роки							Відх. 2014 р. до 2000 р., %
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Виробництво	6 195	7 606	8 873	10 562	10 815	10 668	10 323	167,4
Зміна запасів на кінець року	201	196	-22	514	458	-13	183	91,0
Імпорт	29	100	311	285	213	237	225	7,8р
Усього ресурсів	6 023	7 510	9 206	10 333	10 570	10 918	10365	172,1
Експорт	30	150	335	303	346	379	294	9,8р
Витрачено на корм	728	1 214	1 337	1 473	1 568	1 747	1620	2,3
Витрачено на посадку	86	90	118	126	127	130	117	136,0
Втрати	177	393	835	991	1 077	1 231	1 223	6,9р
Фонд споживання	5 002	5 663	6581	7 440	7 452	7 431	7 019	140,3
у розрахунку на 1 особу, кг	101,7	120,2	143,5	162,8	163,4	163,3	163,2	160,5

Джерело: дані Держкомстату України [4]



При цьому найбільшу питому вагу в структурі виробництва овочевих культур в Україні за 2000–2014 рр. займали господарства населення, частина яких в середньому складає 88%.

Динаміка реалізації овочів у сільськогосподарських підприємствах за 2000–2014 рр. підтверджує позитивні тенденції. Так, за цей період рівень рентабельності вирощування овочів сільськогосподарськими підприємствами мав позитивну тенденцію, що свідчить про відносно стабільний стан розвитку галузі.

Також в останні роки на внутрішньому ринку спостерігається тенденція підвищення цін на овочеву продукцію. Так, у 2014 р. ціна реалізації овочової продукції зросла на 28,5% у порівнянні з 2012 р. Це зумовлено інфляційними процесами та загальним подорожчанням харчових продуктів в Україні та світі. Основна частина овочової продукції надходить на міські та стихійні ринки.

Політика державної підтримки збільшення виробництва та перероблення овочової продукції здійснюється Міністерством аграрної політики та продовольства України за такими основними напрямками:

- збільшення обсягів фінансування державних цільових програм;
- запровадження нових механізмів кредитування;
- збільшення обсягів фінансування будівництва овочесховищ;
- стимулювання залучення коштів на вітчизняних та закордонних фондових ринках;
- стимулювання залучення приватних інвестицій у галузь овочівництва;
- податкове стимулювання виробництва й перероблення овочової продукції;
- розвиток страхування галузі овочівництва.

Так, з метою розвитку овочівництва та овочепереробної галузі 31 жовтня 2011 р. Кабінетом Міністрів України було схвалено Концепцію розвитку овочівництва та переробної галузі, спрямовану на збільшення обсягів виробництва продукції овочівництва та переробної галузі шляхом залучення інвестицій та надання державної підтримки [5, с. 12].

Однак реалізація вищенаведеного нормативно-правового документу досить часто знаходиться на неналежному рівні, а недостатня системність і незгодженість законодавства України, а також його вибіркове виконання, негативно впливає на виробництво та перероблення овочової продукції й потребує вдосконалення механізмів державного регулювання ринку овочів.

У зв'язку з неефективним державним регулюванням спеціалізовані овочепереробні підприємства втратили своє значення. Концентрація виробництва овочів у господарствах населення супроводжується низьким рівнем механізації робочих процесів, що призводить до зниження товарності та якості, підвищуючи її собівартість. Тому вкрай необхідно провести реформу регулювання ринку овочів і вийти на світовий рівень, де чітко б прослідковувались тенденції збільшення або зменшення валового збору овочів.

Для стійкого й безперебійного функціонування ринку овочів, забезпечення якісною продукцією необхідно створити зони їх спеціалізованого виробництва. Ефективність функціонування залежить від державних резервів, регулювання ціни, попиту та пропозиції, від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, переробними й торговельними підприємствами.

Провідними державами світу напрацьований достатній досвід регулювання ринку овочів. Однак

невирішеним залишається питання щодо прийнятності тієї чи іншої моделі, проєктованої на український ґрунт. У будь-якому випадку власна модель повинна бути адаптованою до національних особливостей та менталітету, тому необхідно визначити значущі для держави пріоритети й важелі регуляції.

В країнах Європейського Союзу (далі – ЄС) механізм регулювання розвитку виробництва овочової продукції функціонує за допомогою таких принципів:

- підтримка цін на овочеву продукцію власного виробництва. Для цього застосовуються дотації й субсидії виробникам овочової продукції на основі провадження механізму цільових цін, які повинні захистити внутрішні фермерські ціни від більш низьких світових цін;
- регулювання обсягу виробництва овочової продукції, оскільки в умовах насиченого ринку цінового регулювання недостатньо, щоб знизити доходи фермерів і перевиробництво продукції. В країнах ЄС таке регулювання здійснюється у вигляді квот [6, с. 22];
- пільгове кредитування: здешевлення відсоткової ставки кредиту, відшкодування частини кредиту державою, звільнення від сплати боргу тощо;
- податкова форма фінансової підтримки, що встановлюється фермерам, які беруть участь у виконанні державних програм розвитку овочівництва з дотриманням встановлених вимог;
- фінансування виробників овочової продукції з державного бюджету шляхом надання їм прямої допомоги на закупівлю елітного насіння, екологічно безпечних засобів захисту рослин, модернізацію виробництва на інноваційній основі тощо [7, с. 383];
- захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. Не зважаючи на взятий курс лібералізації, рівень митно-тарифного захисту внутрішнього продовольчого ринку й овочового зокрема у країнах ЄС значно вищий вітчизняного. Так, середній тариф режиму найбільшого сприйняття (далі – РНС) на овочеву продукцію в Україні становить 9,8%, у країнах ЄС – 11,3%. Максимальний тариф РНС – 20 і 161% відповідно [8, с. 58].

Високе значення максимальних тарифів на овочеву продукцію у країнах ЄС є наслідком застосування тарифних квот. Для імпорту в межах тарифних квот застосовуються імпортні ліцензії. Цей режим встановлює додаткові нетарифні бар'єри для українського експорту. Україна ж використовує тарифну квоту лише на цукрову тростину з імпортним тарифом 50% понад тарифну квоту [9].

Рівень захисту ринку країн ЄС санітарними та фітосанітарними заходами контролю є одним із найвищих у світі й значно вищим, ніж в Україні. Діяльність безпечності продовольства охоплює весь продовольчий ланцюг від здоров'я рослин до маркування харчових продуктів. На відміну від країн ЄС, Україна не використовує і зобов'язалася не використовувати експортні субсидії на овочеву продукцію. А країни ЄС, навпаки, активно використовують експортні субсидії для просування продукції своїх виробників на зовнішні ринки.

Вітчизняні виробники овочової продукції, як показав досвід перебування у світовій організації торгівлі (далі – СОТ), об'єктивно не можуть витримати тиск розвиненого сільського господарства зарубіжних країн, яке до того ж субсидується на значно вищому рівні. Тому необхідно провести в галузі овочівництва реформи, спрямовані на удосконалення державного регулювання виробництва вітчизняної овочової продукції. Одним із головних заходів має бути забезпечення паритетності цін шляхом стабі-

лізації динаміки вартості овочевої сировини й доходів її виробників у заготівельній і переробній сферах економіки. Адаже паритетність досягається лише тоді, коли в будь-якому наступному році за один і той самий обсяг овочевої сировини її виробники можуть придбати таку саму кількість промислових товарів і послуг.

Ураховуючи досвід країн ЄС, механізм вітчизняного державного регулювання ринку овочів має базуватися на таких важелях:

1) підтримка цін на овочеву продукцію за допомогою різних механізмів з метою забезпечити товаровиробникам достатні умови господарювання у роки несприятливою для них кон'юнктурою ринку;

2) регулювання обсягів і структури виробництва з метою недопущення перевиробництва овочевої продукції;

3) податкове регулювання виробників овочевої продукції у рамках виконання державних програм розвитку овочівництва;

4) застосування кредитної форми підтримки товаровиробників шляхом здешевлення відсотків і часткового відшкодування або відстрочення платежів основного боргу;

5) фінансування виробників овочевої продукції з державного бюджету для забезпечення інноваційного розвитку [9].

Динамічному розвитку вітчизняного ринку овочів сприятиме проведення популяризації серед населення вживання свіжих овочів. У світі, а особливо в Україні, здоровий спосіб життя має стати закономірністю. А це, перш за все, пов'язано зі споживанням овочів у свіжому вигляді. Адаже саме свіжі продукти багаті на природні вітаміни, мікроелементи, мінеральні сполуки. Все це є життєво необхідним в раціоні кожної людини. Тому виробники овочевої продукції, громадські й медичні заклади та органи державного самоуправління повинні спільно популяризувати вживання свіжих овочів. А отже, необхідна цільова державна програма розвитку овочівництва.

Для подальшого розвитку вітчизняної галузі овочівництва необхідним є подальший розвиток інфраструктури овочевого ринку та ефективного механізму його державного регулювання. Одним з основних завдань є створення оптових продовольчих ринків, де б реалізувалися свіжі овочі. Важливе місце у їх втіленні відводиться об'єднанням товаровиробників овочевої продукції на кооперативних засадах. Учасники таких об'єднань мають створювати можливість заготівельно-збутові кооперативи, які будуть займатися безпосередньо реалізацією продукції з функцією передпродажної доробки.

Державне регулювання оптового ринку овочевої продукції має базуватися на утворенні вертикально інтегрованих структур за участю виробників овочів та оптових торговельних закладів. Між товаровиробниками овочів й кінцевим споживачем має бути коротка відстань і невелика націнка на товар.

Механізм дотування виробництва, заготівлі та перероблення овочевої продукції має бути сформований на основі дотримання виробниками овочів, заготівельними кооперативами овочевого спрямування, овочепереробними підприємствами комплексу вимог, які сприятимуть, з одного боку, збалансованому, гармонійному функціонуванню всіх учасників овочепродуктового підкомплексу, а з іншого – збільшенню

виробництва якісної, за доступною для населення ціною та конкурентоспроможною на зовнішньому ринку овочевої продукції.

Отже, для успішного розвитку овочепереробної галузі підприємствам необхідно випускати якісну, а отже, і конкурентоспроможну продукцію. Для її реалізації на державному рівні потрібно розробити й прийняти стратегію стабільного економічного розвитку для удосконалення економічних відносин між виробниками й переробниками овочевої сировини, що є необхідним заходом розвитку овочепродуктового підкомплексу України.

З цією метою необхідно знизити рівень монополізації переробних і заготівельних підприємств вітчизняного овочепродуктового підкомплексу, які нині спроможні вести ціновий диктат на овочеву сировину, оскільки останню через свої технологічні властивості сільськогосподарські виробники не можуть зберігати й переробляти. На основі цього необхідно вдосконалити механізм формування закупівельних цін на вітчизняному ринку овочів.

**Висновки.** Враховуючи попит на продукцію овочівництва, що постійно зростає, та потенційні можливості України щодо збільшення валового виробництва овочів, у сільськогосподарських підприємствах слід використовувати сучасні технології вирощування овочевих культур, які передбачають пристосування до конкретних ґрунтово-кліматичних умов окремого господарства, сорту і вимог замовника щодо готової продукції.

Державна політика підтримки овочепереробної промисловості має бути спрямована на сприяння розвитку сільськогосподарських заготівельних і збутових кооперативів та мережевих структур з замкненими ланцюгами виробництва «від поля до столу»; стимулювання виробництва інноваційної продукції глибокого перероблення; встановлення жорсткого контролю за якістю імпортової продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Швайка Л. Державне регулювання економіки: [навч. посібник] / Л. Швайка. – К., Знання, 2006. – 435 с.
2. Федорчук Н. Формування та державне регулювання ринку овочів у аграрному секторі економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / Н. Федорчук. – Львів, 2011. – 20 с.
3. Федорчук Н. Формування та функціонування ринку овочів: теоретичні аспекти / Н. Федорчук // Збірник наукових праць ПДАТУ. Кам'янець-Подільський, 2012. – Вип. 20. – С. 274–279.
4. Сільське господарство України: статистичний щорічник за 2014 р. / за заг. ред. Ю. Остапчука. – К., 2015. – 367 с.
5. Гальчинська В. До питання стратегії розвитку овочівництва / В. Гальчинська // АгроІнком. – 20012. – № 8–12. – С. 12–13.
6. Власов В. Підтримка сільгоспвиробників у зарубіжних країнах / В. Власов // Економіка АПК. – 2004. – № 5. – С. 22–26.
7. Коваленко Ю. Світовий досвід розвитку державної політики щодо підтримки сільськогосподарського товаровиробника / Ю. Коваленко, І. Охріменко, М. Асаула та інші // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ.-аналіт. збірник / [за ред. П. Саблука]. – 2002. – Вип. 5. – 647 с.
8. Ціхановська В. Фінансові аспекти державного регулювання аграрного виробництва в країнах світу / В. Ціхановська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 58–61.
9. Косовець Г. Можливості адаптації зарубіжного досвіду державного регулювання виробництва овочевої продукції до умов вітчизняного ринку / Г. Косовець // Ефективна економіка. – 2013. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekonomy.nayka.com.ua>.



УДК 338.433(477)

**Ляховець В.О.***аспірант кафедри обліку та економіко-правового забезпечення  
агропромислового бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету*

## МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ

У статті розглянуті основні напрями регулювання галузі м'ясного скотарства, що мають поєднувати в собі методи ринкового саморегулювання та державної підтримки. Проаналізовано обсяги та структура державної підтримки, що забезпечують економічний ефект для товаровиробників. Визначено основні напрями підвищення ефективності регулювання на основі світової практики цієї сфери діяльності. Проведено аналіз ефективності державних програм розвитку м'ясного скотарства.

**Ключові слова:** державна підтримка, м'ясне скотарство, регулювання, економічний механізм, розвиток галузі.

### **Ляховець В.О. МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ГОВЯДИНЫ**

В статье рассмотрены основные направления регулирования отрасли мясного скотоводства, которые должны сочетать в себе методы рыночного саморегулирования и государственной поддержки. Проанализированы объемы и структура государственной поддержки, обеспечивающие экономический эффект товаропроизводителей. Определены основные направления повышения эффективности регулирования на основе мировой практики в данной сфере деятельности. Проведен анализ эффективности государственных программ развития мясного скотоводства.

**Ключевые слова:** государственная поддержка, мясное скотоводство, регулирование, экономический механизм, развитие отрасли.

### **Liahovets V.O. BEEF MARKET REGULATION MECHANISM**

The article focuses upon the basic directions of beef cattle industry regulation which should combine methods of market self-regulation and government support. It has been analyzed the amount and structure of state support which provide economic effect for commodity producers; it has been figured out the basic directions of efficiency regulation increase based on the international practice in this field; it has been carried out the analysis of state programs efficiency development concerning beef cattle.

**Keywords:** government support, beef cattle, regulation, economic mechanism, industry development.

**Постановка проблеми.** Основним етапом відродження галузі м'ясного скотарства та підвищення ефективності діяльності товаровиробників (сільсько-господарських підприємств) є створення дієвого економічного механізму регулювання ринку яловичини. Тому забезпечення соціально-економічного зростання повинно відбуватись шляхом розумного поєднання ринкового саморегулювання та державної підтримки. Для розробки стратегічних напрямів розвитку необхідно насамперед проаналізувати світовий досвід створення дієвого економіко-правового механізму.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Досліджували проблему регулювання розвитку м'ясного скотарства такі українські дослідники, як В. Микитюк, О. Яценко, Е. Кутас, С. Нікітченко та інших. Але й сьогодні економічний механізм регулювання галузі скотарства залишається невизначеним із-за відсутності чіткої стратегії державної підтримки та нормативно-правової бази, яка матиме успіх.

**Метою статті** є аналіз пропозицій щодо регулювання економічно-доцільного аспекту розвитку м'ясного скотарства та відокремлення основних напрямів підвищення ефективності державного контролю галузі.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Необхідність створення дієвого економічного механізму державної підтримки й регулювання м'ясного скотарства, який охоплює увесь комплекс заходів впливу на систему економічних взаємовідносин, пов'язана з місцем і роллю галузі у системі агропромислового виробництва. Тваринництву України необхідні принципово нові заходи для інноваційного розвитку, які б ураховували національні інтереси ринкові умови. З метою забезпечення сталого розвитку галузі потрібно створити раціональний економічний механізм, заснований на поєднанні державного регулювання і ринкового саморегулювання, збалансованої цінової й фінансово-кредитної політики [11].

Без економіко-правового регулювання усіх галузей агропромислового комплексу (далі – АПК) процес організації ефективного сільськогосподарського виробництва унеможливиться. Функціональні межі сучасної соціально-орієнтованої ринкової економіки не дають повноцінно використовувати механізм ринку, активізуючи необхідність втручання держави у сферу господарської діяльності. Державне регулювання зменшує вплив негативних чинників на аграрне виробництво.

В Україні у сфері регулювання м'ясного скотарства існує певна кількість нормативно-правових актів, які керують процесом створення м'ясної продукції, забезпечують та генерують інвестиційними та різними ресурсами. Але така кількість документації не допомагає, а, навпаки, створює певні труднощі в процесі господарської діяльності. Оскільки специфічні особливості скотарства практично не могли бути враховані традиційними галузями права, бо це не входить до їх завдань. Ще одною негативною особливістю українського законодавства є можливість подвійного тлумачення деяких нормативно-правових норм. Не менш важливою для України є проблема відсутності економіко-правового механізму та відповідного фінансового аспекту для реалізації окремих положень нормативно-правових актів. Також не узгоджено більшість нормативно-правової документації аграрного законодавства з нормами й стандартами Європейського Союзу (далі – ЄС) та Світової організації торгівлі (далі – СОТ).

У зв'язку зі вступом України до СОТ державі потрібно якнайшвидше гармонізувати та уніфікувати національне законодавство відповідно до принципів міжнародного права. Це, у свою чергу, дасть змогу захистити вітчизняного виробника і дасть йому можливість бути в рівних умовах з іноземними фермерами [1].

Законодавство є одним із найважливіших чинників національної безпеки, реалізації прав та інтересів

суб'єктів права. Нормативно-правові акти, що діють, створюють задовільні умови для поліпшення інвестиційного клімату. Більша частина ризиків інвесторів пов'язана з непередбачуваністю змін законодавства. Майже 50% ризиків спричинені недосконалістю державної політики у сільському господарстві та галузі скотарства, дії якої є неадекватними в умовах ринку і не дають можливості сільськогосподарським виробникам спрогнозувати на перспективу ведення своєї господарської діяльності, а інвесторам – бути впевненими в поверненні вкладених коштів. Крім загальнодержавних тенденцій впливу досліджуваних факторів, слід відзначити наявність регіональних відмінностей, що створені владою на місцях.

Для того, щоб вивести законодавчу базу сільського господарства України на новий, світовий рівень і зробити її більш ефективною, потрібно скористатися світовим досвідом, де аграрні правовідносини регулюються Аграрним кодексом, в якому зазначено існування різних форм власності у сільському господарстві, зображено різноманітні форми управління сільськогосподарськими підприємствами, описано розвиток орендних відносин, орієнтацію на великі фермерські господарства. Саме прийняття Аграрного кодексу дасть Україні можливість уникнути багатьох проблем і зробити процес економічно-правового регулювання сільськогосподарської діяльності значно простішим та прозорішим.

Система державного управління м'ясним скотарством складається з двох основних рівнів: галузевого та місцевого (обласного та районного відповідно). На галузевому рівні формується система базових законів, визначається стратегія розвитку м'ясного скотарства і її пріоритети у певному часовому просторі, розробляються механізми державного регулювання і підтримки товаровиробників м'яса яловичини [11].

Якщо розглянути загальну тенденцію ситуації на ринку скотарства, то, за даними Держкомстату, виробництво яловичини в сільськогосподарських підприємствах упродовж січня 2016 р. становило 4,6 тис. т забійної ваги, це на 22% нижче за аналогічний період 2015 р. Господарства населення зменшили виробництво майже на 2%, до 11,9 тис. т.

Причиною такої тенденції є збитковість галузі, адже закупівельні ціни на яловичину на внутрішньому ринку не дають змогу отримати бажаної рентабельності, а можливий експорт в інші країни обмежений із-за відсутності встановлених ветеринарних сертифікатів.

Через складну ситуацію у м'ясній галузі за останніх два роки кількість худоби в Україні скоротилася на 621 тис. голів. Якщо ситуація не зміниться, то вже найближчим часом держава не зможе забезпечити потреби внутрішнього ринку в яловичині. Єдиним шансом для України є активізація експорту, яка дасть змогу зробити відгодівлю великої рогатої худоби економічно привабливою [2].

Отже, можна зробити висновок про те, що державне регулювання ринку скотарства не є ефективним. Для напрацювання шляхів ефективного розвитку цієї галузі, необхідно опиратися на зарубіжний досвід, потрібно визначити єдине значення аграрного сектору, досягти самозабезпечення продовольством, сформувавши єдиний, стабільний і захищений механізм регулювання ринку яловичини.

Передумовою для створення та проведення в рамках ЄС єдиної аграрної політики стала необхідність захистити західноєвропейські країни від закордонних виробників сільськогосподарської продукції. Західноєвропейські уряди підтримували ціни шля-

хом державних інтервенцій на ринках сільськогосподарської продукції. Державне втручання розширювалося, обсяги підтримки зростали, аграрна політика ставала все більш протекціоністською. Загалом бюджетні субсидії в країнах ЄС становлять понад 50% загального доходу фермерських сімей [3].

Державне регулювання разом із саморегулювальним ринковим механізмом є раціональним симбіозом двох протилежних за змістом інструментів, поєднання яких дає необхідний позитивний результат для розвитку галузі м'ясного скотарства в сучасних умовах функціонування ринкових відносин.

Науковці встановили, що одна корова здатна забезпечити молоком до 15 осіб, тоді як м'ясом – лише до 5. Тому для заповнення ринку державі необхідно на кожні 2–3 молочні корови утримувати одну м'ясну. Про це свідчить досвід розвитку скотарства багатьох країн, зокрема США, Франції, Німеччини та інших, де збільшення м'ясного поголів'я проводили шляхом структурних змін маточного: при зменшенні частки молочних корів збільшували частку м'ясних. Тваринам м'ясного напрямку притаманна висока інтенсивність росту, оплата корму приростом і забійний вихід туші [7].

Якщо розглянути деякі закони та положення України у галузі м'ясного скотарства, можна побачити, що змінено порядок оподаткування ПДВ діяльності переробних (м'ясо-молочних) підприємств та виплати ними дотацій сільськогосподарським виробникам. Також було змінено механізм виплати компенсації товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам м'яса в живій вазі.

Цей механізм погіршує стан виплат виробникам за здану продукцію, оскільки рівень дотацій для сільгосп-підприємств у зв'язку зі змінами у структурі розподілу ПДВ буде знижено. Також втрачено усі плюси механізму, що раніше діяв, зокрема автоматичні виплати, щомісячна індексація, відсутність розподільної вертикалі. Тепер виробники продукції будуть отримувати кошти на дотацію після їх кругообігу завдяки спецфонду Держбюджету та рішень комісій. Дотації за м'ясо великої рогатої худоби повинні здійснюватися з урахуванням якісних показників і бути направлені на стимулювання виробництва високоякісної продукції.

Якщо розглядати вирощення великої рогатої худоби на м'ясо у 2015 р., то ситуація складалася так: станом на 7 липня 2015 р. ціни на живу вагу великої рогатої худоби демонстрували позитивну динаміку, хоча реалізація залишалася стабільно низькою. У літній період фермери мали доступ до дешевого корму, як наслідок, пропозиція великої рогатої худоби на ринку скоротилася. Протилежна ситуація становить в областях прилеглих до зони АТО та російського кордону. У зв'язку з контрабандою в цих регіонах пропозиція значно вища, а ціни нижчі.

За результатами моніторингу, бички вагою понад 400 кг переробники купують по 32–33 грн/кг, а вагою від 300 до 400 кг – по 29–30 грн/кг.

За корову вищої вгодованості дають від 26 до 28 грн/кг. Ціни на корову середньої вгодованості коливаються в межах 24–26,5 грн/кг [8].

Крім того, для уникнення вирізання мало вагового молодняка великої рогатої худоби в господарствах населення, збільшення обсягів виробництва високоякісної яловичини та надходження на глибоке промислове перероблення високо кондиційного поголів'я великої рогатої худоби, підняття рівня споживання яловичини на одну особу вищезазначеним проектом постанови пропонується створити бюджетну дотацію за вирощені та продані на забій

суб'єктам господарювання, які мають власні (орендовані) потужності для забою тварин, молодняк великої рогатої худоби [9].

Існують певні шляхи вирішення проблем регулювання ринку. По-перше, залишити все як є. Проте це не може забезпечити продовольчу безпеку країни, розвинути її експортні можливості, підвищити якість і конкурентоспроможність продуктів перероблення м'яса. Підтримка такого напрямку як головного є недоцільною з огляду на низку об'єктивних причин, а саме: збереження переважно натурального екстенсивного характеру виробництва, що базується на ручній праці, відсутність можливості застосування передових інтенсивних технологій, ускладнений процес заготівлі продукції, що виробляється. Свідченням цього є імпорт м'ясної сировини для усунення дефіциту її вітчизняного виробництва, а також неможливість нарощування обсягів виробництва продуктів тваринного походження при зростанні попиту населення за умов підвищення його добробуту.

По-друге, розширити фермерський сектор виробництва. Оскільки сьгодні у виробництві тваринницької продукції цей сегмент становить всього близько 1%. Необхідно побудувати нові фермерські приміщення для корів промислового типу. А реалізація цього напрямку вимагає значних кредитних коштів, тому задля вирішення проблем регулювання ринку такий метод мало прийнятний.

По-третє, вдосконалення наявних форм і способів державної підтримки розвитку галузі та підвищення її інвестиційної привабливості з метою концентрації державних ресурсів та коштів на пріоритетних напрямках розвитку галузі, формування ефективної цінової, фінансово-кредитної та бюджетної політики. При цьому держава повинна здійснювати заходи стимулювання підвищення ефективності виробництва та якості продукції у дрібнотоварних і кооперативних формуваннях (господарствах населення). Цей напрям дає можливість залучити господарства населення за більш ефективними схемами виробництва продукції та дати змогу не загострювати соціальні питання на селі [10].

**Висновки.** Отже, створення умов для відродження економічної ефективності діяльності підприємств у галузі скотарства можливе лише за умови створення ефективного економічного механізму регулювання середовища.

Держава як регулятор повинна зосередити увагу на таких пріоритетних напрямках: стабілізація й збільшення поголів'я корів; пільгове інвестування державою виробничої бази сільськогосподарських підприємств, які збільшують поголів'я великої рогатої худоби, спрямоване на розвиток інноваційного забезпечення технологічних та інтеграційних (вертикальних і горизонтальних) процесів; формування інфраструктури ринку для створення системи збуту; організація консалтингу і забезпечення учасників (суб'єктів) ринку інформацією; посилення системи державного контролю за розміром та нормативами коштів, порядку їх надходження, системи пільг оподаткування, морального і матеріального заохочення.

Правильне застосування запропонованих заходів, які є стратегічними напрямами розвитку галузі, може стимулювати розробку наукових стратегічних програм з відродження м'ясного скотарства.

Виконання поставлених завдань дасть можливість стабілізувати та збільшити поголів'я великої рогатої худоби, підняти рівень споживання продукції тваринництва на одну особу, збільшити обсяги її виробництва, поліпшити фінансово-економічний стан аграріїв.

Проте залишаються неврегульовані питання, які гальмують розвиток скотарства в сільськогосподарських підприємствах. Наприклад, високий рівень концентрації виробництва м'яса великої рогатої худоби в приватному секторі, недостатній рівень концентрації виробництва сировини в зонах переробних підприємств, обмеженість належної системи зберігання та транспортування, відсутність високого рівня спеціалізації галузі на рівні господарських суб'єктів та якісного наукового супроводу у справі вдосконалення виробничих процесів.

Так, сміливо можна стверджувати, що регулювання галузі скотарства є недосконалим і потребує значних змін. Якщо поглянути на критичну ситуацію, яка склалася в галузі, державі необхідно прийняти всі необхідні заходи для того, щоб зменшити збитковість ринку і забезпечити стабільність та ефективність виробництва.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрне право України / [В. Єрмоленко, О. Гафурова, М. Трєбенюк та ін.]; за заг. ред. В. Єрмоленко. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 608 с.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ucab.ua/ua/pres\\_sluzhba/novosti/u\\_sichni\\_virobnitstvo\\_yalovichini\\_na\\_silgospiddpriemstvakh\\_znizilosya\\_na\\_22](http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/u_sichni_virobnitstvo_yalovichini_na_silgospiddpriemstvakh_znizilosya_na_22).
3. Пучков А. Аграрная политика стран европейского сообщества / А. Пучков // Экономика с. -х. и перераб. предприятий. – 2008. – № 10. – С. 11–14.
4. Нікітченко С. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників в умовах економічної кризи / С. Нікітченко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України: зб. наук. праць / за ред. Д. Мельничук. – Вип. 142. – К.: НУБПУ, 2009. – Ч. 2. – С. 78–81.
5. Бабко В. Державна підтримка сільськогосподарського виробництва як чинник забезпечення його конкурентоспроможності / В. Бабко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 7. – С. 79–81.
6. Johnson G. Trends in Livestock Law / G. Johnson. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://wyomingbar.org/bar\\_journal/article.html?id=76](https://wyomingbar.org/bar_journal/article.html?id=76).
7. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західному регіоні України / [ред. кол. М.В. Зубець (голова) та ін.]. – К.: Аграрна наука, 2010. – 944 с.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/cini-na-vrh-zivou-vagou-pisli-vgoru>.
9. Концептуальні напрями стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 року / [за ред. П. Саблук]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 50 с.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://en.uaan.gov.ua/content/skotar.pdf>.
11. Пуцентейло П. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика: [монографія] / П. Пуцентейло. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. – 339 с.

## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.8.012.2(045)

**Балдинюк А.Г.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту та адміністрування  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

### ЛІДЕРСТВО ЯК ЗАПОРУКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ

Стаття містить аналіз наукових та практичних досліджень щодо розвитку лідерства та його впливу на реалізацію стратегії підприємства. Автор визначає основні якості лідера і менеджера, адаптує їх до кризових ситуацій, зв'язує стратегію, тактику, мотивацію менеджменту та персоналу. Автором проведено аналіз наукових робіт і практичних рекомендацій вчених і менеджерів компаній і представлено чотири лідерських правила для підвищення ефективності обраної стратегії компанії. Для формування ефективної стратегії автор пропонує використовувати метод Уолта Діснея, використовуючи «чотири стільці» – мрійник, реаліст, критик і спостерігач». У статті наведено рівні менеджменту та їх роль в реалізації стратегії.

**Ключові слова:** лідерство, стратегія, стратегічний менеджмент, креативний менеджмент, місія, бізнес-процес, персонал.

#### **Балдинюк А.Г. ЛИДЕРСТВО КАК ЗАЛОГ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ**

Статья содержит анализ научных и практических исследований по развитию лидерства и его влияния на реализацию стратегии предприятия. Автор определяет основные качества лидера и менеджера, адаптирует их к кризисным ситуациям, связывает стратегию, тактику, мотивацию менеджмента и персонала. Автором проведен анализ научных работ и практических рекомендаций ученых и менеджеров компаний и представлено четыре лидерских правила для повышения эффективности выбранной стратегии компании. Для формирования эффективной стратегии автор предлагает использовать метод Уолта Диснея, используя «четыре стула» – мечтатель, реалист, критик и наблюдатель». В статье приведены уровни менеджмента и их роль в реализации стратегии.

**Ключевые слова:** лидерство, стратегия, стратегический менеджмент, креативный менеджмент, миссия, бизнес-процесс, персонал.

#### **Baldynuk A.G. LEADERSHIP AS A GUARANTEE OF STRATEGY**

The article includes analysis of scientific and practical research on leadership development and its impact on the implementation of the strategy. The author defines the qualities of a leader and manager, adapting them to crisis situations, linking strategy, tactics, management and motivation of staff. The author performed the analysis of scientific papers and practical recommendations of scientists and managers of companies and presented four communications regulations leader and effectiveness of the chosen strategy of the company. To form an effective creative strategy author suggests using a method Walt Disney using the «four chairs» – a dreamer, realist, critic and observer. The paper presents the levels of management and their role in implementing the strategy.

**Keywords:** leadership, strategy, strategic management, creative management, mission, business process, staff.

**Постановка проблеми.** Зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі організації, необхідність адаптації до них, формування сильної команди як основи успіху та реалізації стратегії у великій мірі залежать від розвитку лідерства на всіх рівнях менеджменту та, як результат, самого підприємства. Дослідженнями такого явища як лідерство займаються теоретики та практики, менеджери, маркетологи, психологи, економісти тощо. Одним з напрямів таких досліджень є вплив лідерства на реалізацію стратегії. Аналізуючи відомі підходи [1; 3-5], можна зробити висновок, що розвиток лідерства в умовах кризи та нестабільної політичної обстановки (яка спостерігається в Україні), потребує нових адаптованих підходів. Дослідження є продовженням низки праць автора щодо формування креативного стратегічного менеджменту та результативної стратегії на підприємстві [2].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** показав, що більшість авторів підтримують думку Уїяльма Песмора [1], який стверджує що без відповідного лідерства організаційні стратегії залишаються тільки на папері. Але необхідність розрізняти менеджера і лідера (як це не дивно), шукати компроміси між формальним та неформальним лідерством. Стратегія лідерства на рівні кожного співробітника від

вищого менеджменту до виконавця підтримує ефективну реалізацію загальної стратегії. Серед практичних рекомендацій щодо розвитку лідерства крім Уїяльма Песмора доцільно звернути увагу на статтю Кейт Бітті, яка акцентує увагу на компромісі між стратегією і повсякденністю, а також узгодженням між різними напрямками діяльності. Кейт пропонує низку питань, на які необхідно відповісти на всіх рівнях менеджменту [3]. Стівен Кові акцентує увагу на чотирьох проєкціях лідера – цілісність особистості, швидкість довіри, концепція одержання результатів, концепція вирощування талантів [4]. В дослідженні також були використані роботи Джима Коркіса як уроки лідерства від Уолта Діснея, який для вчених і практиків менеджменту асоціюється не тільки зі славетним брендом і компанією-лідером, а і є одним з перших, хто найбільше приділяв уваги стратегії, харизмі, вирощуванню талантів, запровадженню методик креативного менеджменту [5]. Джим Коркіс підкреслює, що лідер – це бачення, інтуїція, харизма – до цього необхідно додати стратегію поведінки на ринку, формування бренду як компанії, так і її керівника, низки різноманітних історій, які надихають. Менеджер – це порядок і послідовність, бюджет і ресурси, дисципліна і контроль. Для братів Уолта і Роя – все було чітко розділено. Рой Дісней

був найбільш важливим фактором в кінцевому успіху Уолта. Джим Коркіс наводить його слова «Мій брат мріє про замки, але я дійсно той, хто їх будує». Але в інших компаніях не завжди існує така ситуація розподілу. Доречно говорити про розподіл в часі – коли мрійник стає жорстким контролером виконання, або про компроміси між формальними і неформальними лідерами. Сьогодні розвивається також напрямок цифрового лідерства, без якого в епоху інформаційного суспільства не може існувати успішне підприємство. Якщо говорити про українських вчених, то питанням розвитку лідерства присвячено достатньо багато наукових праць, конференцій, семінарів та спеціальних шкіл [6; 7; 8]. Але недостатньо методичних підходів, які б тісно зв'язували розвиток лідерства, організації з її стратегією та поточною діяльністю. В дослідженні також використані роботи Л. Путіліної [9]; Л. Греттон [10]; Д. Майстра [11]; О. Коваленко [12]. Узагальнення і розвиток ідей, представлених в наукових працях, практичні спостереження та аналіз стратегії на основі принципів менеджменту вражень [2] дозволили зробити висновок про необхідність виявлення основних факторів виявити основні фактори впливу лідерства в організації на результативність її стратегії.

**Мета дослідження** – аналіз впливу лідерства в організації на результативність її стратегії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Деякі зауваження щодо термінології. В нашому дослідженні будуть використані як синоніми такі поняття як компанія, організація, підприємство. Це пов'язано з цілою низкою досліджень західних авторів, які використовують терміни – компанія і організація, а також українською традицією називати господарські одиниці підприємствами. Стівен Кові задає питання щодо результативності великих компаній і відмічає такі основні моменти: по-перше такі компанії стабільно добиваються найвищого рівня результативності як в короткостроковій так і в довгостроковій перспективі, є лідерами на ринку. По-друге вони мають повне задоволення зі сторони споживачів та віддають (достатньо багато наших співвітчизників відмічають, наприклад, я користуюсь і довіряю цьому бренду). Третім фактором є те, що співробітники цих компаній віддані своїм організаціям і не тільки заробляють гроші, а і підвищують імідж підприємства [6]. Четвертим фактором є виконання місії підприємства, що є не формальним описом, а дійсно унікальною, яка відокремлює їх від інших та надихає на високі цілі всіх співробітників підприємства. Якби це не звучало пафосно, які б не існували критичні статті щодо багатьох компаній-лідерів, на нашу думку, вірно знайдена місія компанії і кожного окремого виконавця приводить до синергетичного

Таблиця 1

**Зв'язок чотирьох правил лідера і результативності вибраної стратегії розвитку підприємства.**

Якості лідера	Результат стратегії	Інструменти практики
Довіра	Єдина стратегія для компанії, споживачів, партнерів. Прозора оцінка якості товарів та послуг. Розвиток бренду компанії та його вищого менеджменту, вузьких спеціалістів. Стратегічний розвиток кожного співробітника.	Динамічний брендовий маркетинг, система збалансованих показників по кожному напрямку, система оцінки бізнес-процесів та їх власників, результатів роботи кожного співробітника
Чітке бачення цілі, задач, позиціонування кожного учасника команди,	Тісний зв'язок місії, цілей, задач за кожним напрямом діяльності	Інформаційні системи контролінгу,
Відлагодження бізнес-процесів	Тісний зв'язок місії, цілей, задач бізнес-процесів, їх власників та виконавців, ресурсів	Інформаційні системи контролінгу, моделювання бізнес-процесів.
Управління талантами та розвиток людського капіталу	Чітке позиціонування команд виконавців за кожним напрямом, навчання персоналу	Системи управління персоналом, проектами, автоматизація виробничої діяльності.

Таблиця 2

**Деталізація стратегії для різних рівнів персоналу**

Елементи стратегії	Особливості елементів стратегії	Групи менеджменту та виконавців	Інструменти практики
Місія	Зрозуміла, надихати на розвиток, мати асоціації, історії, деталізацію, готові продукти та послуги, чітке розуміння задоволення споживачів визначених цільових груп, бути представлена як бізнес-модель	Вищий менеджмент	Бізнес-моделювання, візуальні асоціації, маркетингові моделі
Місія	Чітко і зрозуміло деталізована для кожного підрозділу	Середній менеджмент	Методика визначення центрів відповідальності
Місія	Мати відповідь на питання – в чому моя частка у виконанні цієї місії, в чому моя власна місія	Виконавці	Методика мотивації персоналу
Бізнес-модель	Чітке розуміння джерел одержання прибутку, візуальне представлення	Вищий менеджмент	Бізнес-моделювання
Бізнес-модель	Формування моделей за кожним напрямом діяльності	Середній менеджмент	Бізнес-моделювання
Бізнес-процеси	Моделювання та оптимізація бізнес-процесів	Власники та виконавці бізнес-процесів	Моделювання бізнес-процесів
Система показників реалізації стратегії	Формується відповідно до визначених цілей	Вищий менеджмент	Контролінг показників, внесення змін
Система показників реалізації стратегії	Деталізується за кожним напрямом та центром відповідальності	Середній менеджмент	Контролінг показників, внесення змін
Система показників бізнес-процесів	Формується за кожним бізнес-процесом	Власники та виконавці бізнес-процесів	Система якості бізнес-процесів

успіху. В таблиці 1 представлено зв'язок чотирьох правил лідера і результативності вибраної стратегії розвитку підприємства.

Запропонована систематизація може бути деталізована на рівні кожного напрямку, кожного відділу, кожного власника бізнес-процесу і навіть виконавця. Таким чином, буде сформоване зовнішнє і внутрішнє середовище компанії. Ми відповідаємо на питання: як зміниться наше підприємство, якщо стратегію буде реалізовано? Як зміниться ринок, місто, регіон. Що одержать споживачі? Як вони будуть відноситись до підприємства. Хто повинен бути з нами? Що ці люди будуть робити, за що відповідати, що вони очікують? Які є аналоги мого бачення, як є історії, що зможуть надихати мене і моїх партнерів. Чи можливо це взагалі і наскільки таке бачення є реальним?

Проведене дослідження та аналіз роботи з персоналом на вінницьких підприємствах дозволяє сформулювати такі рекомендації щодо взаємозв'язку стратегії та її деталізації для різних рівнів персоналу. Такі рекомендації сформовані на основі таблиці 2. В ній представлені елементи стратегії, їх тлумачення для різних рівнів менеджменту та виконавців, а також інструменти практики для реалізації такого підходу. Аналіз таблиці 2 свідчить про те, що лідером власного життя і професійної діяльності повинен бути кожен.

Вищий менеджмент продумує загальну стратегію та життєвий цикл організації, здійснює контроль. Середній менеджмент – деталізує реалізацію на базі технологічних та бізнес-процесів, конкретного відділу, філіалу, проектною команди. Власники та виконавці процесів – розглядають горизонтальне стратегічне зростання професійної діяльності, підвищення якості товарів та послуг, зменшення собівартості. Ідеальним є моделювання бізнес-процесів та їх оптимізація за допомогою комп'ютерних тренінгових технологій [10]. Представлена деталізація достатньо умовна, тому що наскрізне розуміння стратегії та її реалізації повинно бути на рівні вищого та середнього менеджменту, але зрозуміло, що всі деталі бізнес-процесів досконально повинні знати їх власники та виконавці, а в ідеалі – вони повинні бути прописані в системі якості і мати можливість перевірки за допомогою комп'ютерних технологій. Такі технології дозволяють сформувати та реалізувати різноманітні варіативні моделі та зберегти їх сценарні результати для використання при реалізації стратегії, швидкого прийняття рішення. Щодо особистих стратегій виконавців, співробітників різних відділів та рівнів управління, то вони повинні мати відповідь на питання – в чому моя частка у виконанні цієї місії, в чому моя власна місія (як це не пафосно звучить – але професійне зростання і ретельне виконання технологічних процесів відповідно до критеріїв якості – може бути відповіддю на таке питання у кожного виконавця. Якщо говорити про кризові ситуації, то в такому разі необхідно проаналізувати зовнішнє і внутрішнє середовище, виконати моделювання антикризових бізнес-моделей з врахуванням змін для персоналу.

**Висновки з проведеного дослідження.** Виконані дослідження та власний досвід керівника свідчить про те, людський фактор є центральним в роботі будь-якої організації. Жива стратегія дозволяє працювати з людьми в центрі рішення корпоративних задач. Високі цілі розвиток корпоративної культури, моніторинг потреб споживачів і ринку, ефективна система стратегічного контролінгу дозволить підприємству стати лідером в своїй галузі і на визначеному ринку товарів і послуг. Практики лідерства це стратегія та загальна модель поведінки, яка є стержнем корпоративної культури і формується наскрізно до виконання і контролю всіх бізнес-процесів, визначає поведінку всіх учасників реалізації стратегії – від вищого менеджменту до кожного виконавця.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пэсмор У. Разработка стратегии лидерства. Критическая составляющая успеха [Электронный ресурс] / У. Пэсмор. // Экспертный доклад. Режим доступа: <http://www.ccl.org/leadership/pdf/research/DevelopingLeadershipStrategyRussian.pdf> – Название с экрана.
2. Балдинюк А.Г. Менеджмент вражень як стратегічний напрямок розвитку організації та її бренду / А.Г. Балдинюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 6, частина 2. – С. 88-91.
3. Beatty Kate The Three Stregths of a true strategic leader / Kate Beatty [electronic resource] <http://www.forbes.com/2010/10/27/three-strengths-strategy-leadership-managing-ccl.html> – Name on the screen.
4. Кови Стивен Р. Четыре правила успешного лидера / Стивен Кови, Альпина паблишер: 2016. – 138 с.
5. Korkis Jim Whos the Leader of the Club& Walt Disney's Leadership Lessons. / Korkis Jim, Theme Park Press: 2014. – 231 p.
6. Пермінова С.О. Ефективне лідерство в умовах глобалізації ринку [Електронний ресурс] / С.О. Пермінова, В.О. Пермінова // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17. Режим доступа: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_17\\_ekon/stat\\_17/09.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/09.pdf) – Название с экрана.
7. Нікольська Ю.Г. лідерські якості керівника як складова успішної діяльності сучасної організації // Збірник наукових праць «Проблеми та перспективи формування національної гуманітарної еліти». – 2014 р. – С. 126-133.
8. Островська Н.М. Лідерство – важливий аспект сучасного суспільства // Збірник наукових праць «Проблеми та перспективи формування національної гуманітарної еліти». – 2014 р. – С. 133-142.
9. Путилина Е. Метод Диснея: как сделать бизнесу «инъекцию креативности [Электронный ресурс] / Е. Путилина // Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/management/practices/1939353-metod-disneya-kak-sdelat-biznesu-inektsiu-kreativnosti> – Название с экрана
10. Грэттон Линда. Живая стратегия: Как поместить людей в центр решения корпоративных задач. Баланс – Клуб., 2003. – 271 с.
11. Майстер Дэвид. Делай то, что проповедуешь: Что руководитель должен делать для создания корпоративной культуры, нацеленной на высокие достижения / [Пер. с англ. М.Иванова, М. Фербера]. – М.: Альпина Бизнес Букс: БДО Юникон Консалтинг, 2005. – 242 с.
12. Коваленко О.О. Моделювання економічної діяльності підприємств за допомогою комп'ютерних тренінгових систем / О. Коваленко // Проблеми економічної кібернетики: – Львів: Інтереко, 2007. – С. 83-90.



УДК 005.59:334:658.1(477.64-2)

**Батракова Т.І.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Запорізького національного університету

**Конєв В.В.**  
студент  
Запорізького національного університету

## РАННЯ ДІАГНОСТИКА ТА ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧАСТИНА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено поняття антикризисного фінансового управління. Проаналізована фінансова стабільність в умовах кризи на прикладі ПАТ «Мотор Січ». Визначені основні джерела впливу на фінансовий стан підприємства. Запропоновано запровадження антикризисного управління на підприємстві.

**Ключові слова:** антикризисне управління, фінансова стабільність, фінансова діагностика, фінансова криза, банкрутство.

### **Батракова Т.И., Конев В.В. РАННЯЯ ДИАГНОСТИКА И ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЧАСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Исследовано понятие антикризисного финансового управления. Проанализирована финансовая стабильность в условиях кризиса на примере ПАО «Мотор Сич». Определены основные источники влияния на финансовое положение предприятия. Предложено внедрение антикризисного управления на предприятии.

**Ключевые слова:** антикризисное управление, финансовая стабильность, финансовая диагностика, финансовый кризис, банкрутство.

### **Batrakova T.I., Koniev V.V. THE EARLY DIAGNOSTICS AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF COMPANIES AS PART OF ANTI-CRISIS**

The concept of antirecessionary financial management is investigated. Financial stability under conditions of antirecessionary management by the example of JSC «Motor Sich» is analysed. The main sources of impact on the financial position of the company are defined. Introduction of crisis management in the company are put.

**Keywords:** antirecessionary management, financial stability, financial diagnosis, the financial crisis, bankruptcy.

**Постановка проблеми.** Фінансова стабільність є запорукою функціонування суб'єктів господарювання, забезпечує ефективне ведення господарської діяльності. Сучасний етап економічного розвитку України характеризується кризовим станом, глибоким спадом виробництва, нестабільним фінансовим станом, військовими діями на сході країни, що призводить до інфляції, зменшенню обсягів виробництва, девальвації національної валюти. Усе це спонукає підприємства до впровадження, удосконалення антикризисного управління для забезпечення стабільного функціонування в умовах кризи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питання антикризисного фінансового управління було присвячено праці таких українських дослідників, як Бланк І.А. [1], Терещенко О.О. [2], Коваленко В.В. [8] За Бланком І.А. «фінансова криза підприємства являє собою одну з найбільш серйозних форм порушення його рівноваги» [1]. Терещенко О.О. вважає, що «фінансова криза ідентифікується як загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства» [2]. Коваленко В.В. визначив особливості антикризисного фінансового управління та проаналізував фінансові моделі та показники фінансової ефективності [8].

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в дослідженні місця антикризисного фінансового управління на підприємстві й аналізі показників фінансової стабільності підприємства на прикладі ПАТ «Мотор Січ» та визначені шляхів для подолання кризових явищ.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Антикризове фінансове управління на підприємстві – це система принципів та методів управління фінансами підприємства, що спрямована на проведення діагностики загрози банкрутства, а в разі настання виве-

дення підприємства з кризи та її подолання з метою забезпечення безперервної діяльності підприємства на всіх стадіях його розвитку [3].

Антикризове фінансове управління підприємством спрямоване на вирішення низки завдань: своєчасне діагностування фінансового стану підприємства і вживання необхідних антикризових фінансових заходів щодо попередження фінансової кризи; відновлення фінансової стійкості підприємства; усунення неплатоспроможності підприємства; запобігання банкрутству та ліквідації підприємств [4].

Об'єктом антикризисного управління фінансами є сукупність усіх фінансово-економічних ризиків, активи, капітал, фінансові потоки та вартість підприємства, яке перебуває у режимі антикризисного управління. Суб'єкти антикризисного управління фінансами – фізичні чи юридичні особи, які за рішенням уповноважених органів (власників, суду, держави) уповноважені здійснювати комплекс робіт з антикризисного управління фінансами. Основною метою антикризисного фінансового управління є швидке відновлення платоспроможності та фінансової сталості підприємства, що допоможе запобігти банкрутству [5].

Важливо впровадити антикризисну стратегію до настання кризи, щоб мінімізувати втрати під час настання кризових явищ. Стратегія управління підприємством – це найголовніша складова управління, яка відповідає за виживання підприємства в довгостроковій перспективі. Для виживання на ринку та збереження конкурентоздатності підприємства повинні постійно аналізувати поточний фінансовий стан і вносити певні зміни в господарську діяльність. Головне призначення антикризової стратегії підприємства – це саме виживання підприємства протягом

довгого періоду, відставляючи на другий план отримання позитивного фінансового результату. У такому трактуванні прибуток не є таким важливим, як існування підприємства взагалі.

При розробці антикризової стратегії потрібно зосереджувати увагу не тільки на внутрішню кризу, але й на зовнішню кризу економіки країни в цілому, тому потрібно проаналізувати якомога більше факторів впливу на підприємство. Інструментом, що аналізує фінансовий стан є діагностика.

Фінансова діагностика як інструмент антикризового управління підприємством визначає сучасний стан підприємства і динаміку його змін, можливі шляхи подолання проблем за результатами розрахунків, розгляду та інтерпретації фінансових чинників, які описують різноманітні сторони діяльності підприємства. Основою розвитку матеріалів для діагностики фінансового середовища підприємства є фінансова звітність (бухгалтерський баланс, звіт про фінансові досягнення, доклад про рух грошових потоків), а також статистична і оперативна звітність; планові матеріали (бізнес-план), нормативні матеріали, інформація про техніку виробництва, заключне слово експертів, висновки різноманітних опитувань [6].

На основі фінансової звітності Публічного акціонерного товариства «Мотор Січ», продукція якого є конкурентною на світовому ринку, досліджено, що наявність антикризової стратегії дало змогу підприємству пережити кризу, на відміну від ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод», ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Проведено розрахунки на основі фінансової звітності (Звіт про сукупний дохід, Звіт про фінансовий стан), яку публікує підприємство у вільному доступі на своєму офіційному сайті, за період з 2011 року по дев'ять місяців 2015 року [7]. Основні дані для обчислення представлені у таблиці (таблиця 1):

Досліджено фінансовий стан підприємства за період 2011-2015 р. та виявлено вплив антикризового управління на діяльність підприємства. Використано моделі прогнозування банкрутства Бівера та Давидової-Белікова, для оцінки ліквідності обчислено рівень операційної платоспроможності, для оцінки фінансової стійкості визначено коефіцієнт заборгованості та коефіцієнт фінансової незалежності, для визначення рентабельності визначено рентабельність активів і норма чистого прибутку [8, с. 289-307].

Комплексна однокритеріальна оцінка фінансового стану підприємства, що розроблена У. Бівером має свої переваги: простота розрахунку, використання

статистичних прийомів у поєднанні з фінансовими коефіцієнтами. Модель має такий вигляд:

$$K_B = \frac{ЧП + А}{ДЗ + ПЗ};$$

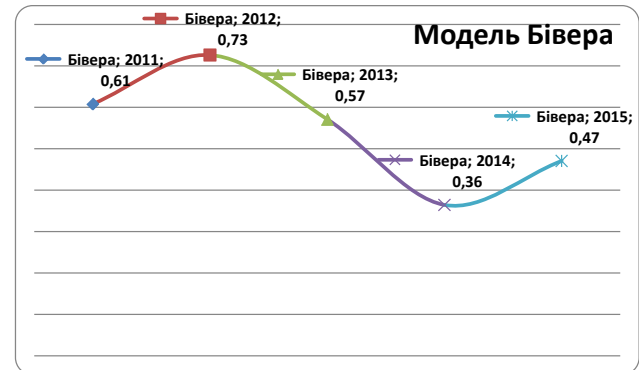
де ЧП – чистий прибуток;

А – амортизація;

ДЗ – довгострокова заборгованість;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Результат розрахунків представлено на графіку (графік 1):



Графік 1. Результати прогнозування банкрутства за моделлю Бівера

При значенні показника  $K_B > 0,2$ , структура балансу визнається задовільною, що в свою чергу зменшує ризик банкрутства. Слід звернути увагу на спад, який почався з 2012 року, у 2014 році він досяг максимального значення, що співвідноситься зі спадом економіки країни в цілому. Також слід відмітити, що завдяки антикризовому управлінню показники моделі Бівера не досягли граничних значень.

Модель Давидової-Белікова є простою в розрахунку, зрозумілою і обґрунтованою по етапам розрахунку. Модель має такий вигляд:

$$K_{ДБ} = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4;$$

$$\text{де } K_1 = \frac{\text{Обіговий капітал}}{\text{Валюта балансу}};$$

$$K_2 = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}};$$

$$K_3 = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Валюта балансу}};$$

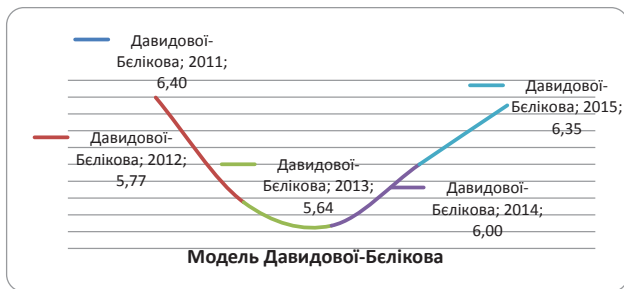
$$K_4 = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Зобов'язання}}.$$

Результати розрахунків приведено на графіку (графік 2):

Таблиця 1

Основні показники фінансової звітності ПАТ «Мотор Січ» за 2011-2015 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015
Чистий прибуток	1344161	1619469	1319191	1560367	2535796
Амортизація	197208	385237	938546	559064	490227
Довгострокові зобов'язання	83200	180000	1408659	1829504	1740662
Поточні зобов'язання	2452099	2581484	2544909	3987521	4691079
Обіговий капітал	5625754	7015493	8301989	11226367	13842478
Валюта балансу	8182339	11478776	13196110	16579454	19652705
Виручка від реалізації	5891225	8085335	2544458	3533765	2975674
Зобов'язання	2535299	2761484	3953568	5817025	6431741
Власний капітал	5108798	7614479	9242542	10762429	13220964
Грошові кошти	347876	218230	456811	950503	510800
Поточні фінансові інвестиції	100108	657840	916327	551005	329561
Середньоденний обсяг витрат на здійснення діяльності	13738,51	17361,04	19493,8	25185,16	27036,33
Баланс на початок року	6141903	9457825	11712209	13186439	16584096



**Графік 2. Результати прогнозування банкрутства за моделлю Давидової-Белікова**

При значенні показника  $K_{дв} > 0,42$  ймовірність банкрутства підприємства характеризується як незначна, визнається задовільний стан підприємства.

Також проведено розрахунок показників та коефіцієнтів фінансової стабільності, результат яких представлено в таблиці (таблиця 2):

**Таблиця 2**  
**Основні показники та коефіцієнти фінансової стабільності**

	2011	2012	2013	2014	2015
Рівень операційної платоспроможності	18,03	-25,32	-23,57	36,74	6,70
Коефіцієнт заборгованості	0,02	0,02	0,15	0,17	0,13
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,62	0,66	0,70	0,65	0,67
Рентабельність активів	0,12	0,10	0,07	0,07	0,09
Норма чистого прибутку	0,23	0,20	0,52	0,44	0,85

Встановлено, що всі показники не виходять за рамки нормальних значень, а саме:

- рівень операційної платоспроможності оцінює достатність грошових активів для покриття поточних витрат на здійснення фінансово-господарської діяльності. Нормальним вважається показник вище 0. У 2012 та 2013 роках показник має від'ємне значення, що можна охарактеризувати збільшенням поточних фінансових інвестицій на підприємстві. У зв'язку зі зменшенням фінансового інвестування з 2014 року показник набув позитивного значення;

- коефіцієнт заборгованості характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. У цілому цей показник показує низьку залежність від довгостроково залучених коштів, але з 2013 року ця залежність збільшилася у порівнянні з попередніми роками;

- коефіцієнт фінансової незалежності показує наскільки всі активи підприємства покриті власними джерелами фінансування. Оптимальним вважається значення коефіцієнту більше 0,6. Капітал ТОВ «Мотор Січ» за цим показником є раціонально сформованим, бо дві третини належать власникам підприємства. Це є основою фінансової стабільності та передумовою до зниження ризиків при кризових ситуаціях;

- рентабельність активів показує ефективність використання активів підприємства або скільки прибутку припадає на одну гривню активів. Починаючи з 2012 року рентабельність активів зменшилася до мінімуму в 2014 році. У 2015 році відбулося зростання рентабельності, що свідчить про збільшення прибутку на гривню активів;

- норма чистого прибутку характеризує скільки чистого прибутку з однієї гривні продажу отримано підприємством. За розрахований період підприємство не мало збитків. Слід звернути увагу на зменшення чистого прибутку в 2014 році у порівнянні зі збільшенням у 2013 та 2015 роках.

**Висновки з проведеного дослідження.** На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що антикризисне фінансове управління є необхідною ланкою управління підприємством за умови не тільки наявності внутрішніх і зовнішніх кризових явищ, а й задля впровадження превентивних заходів, аналізу та діагностування фінансового стану підприємства.

Незважаючи на недоліки, рання діагностика є запорукою уникнення банкрутства. Успіх антикризового фінансового управління залежить від використання комплексного підходу, який передбачає використання різних спеціальних моделей, показників та інструментів.

Можна стверджувати, що необхідність враховувати велику кількість факторів як в середині підприємства, так і ззовні унеможливує виконання в повному обсязі завдань покладених на діагностику фінансового стану. Це стосується й неадекватних методичних розробок, що мають обмеженість об'єктів дослідження, недостатню обґрунтованість, відсутність галузевого розподілу, труднощі у формуванні інформаційної бази.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2006. – 672 с.
2. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
3. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання / І. І. Біломістна, О. М. Біломістний, М. С. Крамська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1. – С. 90-96. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2013\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2013_1_15).
4. Важинський Ф.А Антикризове фінансове управління як економічна система / Ф.А. Важинський А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 127-132.
5. Коваленко О.В. Методи антикризового управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_8\\_107.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_107.pdf).
6. Камнева А.В. Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві / А.В. Камнева // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2014. – № 4. – С. 15–27. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg\\_2014\\_4\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2014_4_4).
7. Фінансова звітність ПАТ «Мотор Січ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.motorsich.com/rus/investors/othetnost/bux/>.
8. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання [Текст]: монографія/ В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи. – Одеса: 2013, 381 с.

УДК 363.13.02.1

**Белоусова С.В.***старший викладач кафедри фінансів і кредиту**Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету*

## ІНТЕГРОВАНА МОДЕЛЬ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ СТРАТЕГІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті удосконалено інтегровану модель прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємства. Визначено, що інтегрована модель дозволяє формалізувати процедури аналізу стратегічних та фінансових результатів підприємства. Зроблено висновок, що помилковий вибір баз розподілу витрат може призвести до помилкового встановлення собівартості, а це може призвести до негативних наслідків. Встановлено, що з метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємствам необхідно розподіляти постійні витрати пропорційно обсягу реалізації в грошовому вираженні та відносити витрати по погашенню відсотків за кредит тільки на центр стратегічної фінансової відповідальності.

**Ключові слова:** інтегрована модель, управлінське рішення, розподіл витрат, стратегічна фінансова відповідальність, підприємство.

### **Белоусова С.В. ИНТЕГРИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ ПО ЦЕНТРАМ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье усовершенствовано интегрированную модель принятия управленческих решений по оптимизации распределения затрат по центрам стратегической финансовой ответственности предприятия. Определено, что интегрированная модель позволяет формализовать процедуры анализа стратегических и финансовых результатов предприятия. Сделан вывод, что ложный выбор баз распределения затрат может привести к ошибочному установлению себестоимости, а это может привести к негативным последствиям. Установлено, что с целью повышения эффективности принятия управленческих решений по оптимизации распределения затрат по центрам стратегической финансовой ответственности предприятиям необходимо распределять постоянные расходы пропорционально объему реализации в денежном выражении и относить расходы по погашению процентов за кредит только в центр стратегической финансовой ответственности.

**Ключевые слова:** интегрированная модель, управленческое решение, разделение, стратегическая финансовая ответственность, предприятие.

### **Belousova S.V. INTEGRATED MODEL OF MANAGEMENT DECISIONS ON THE ALLOCATION OF EXPENSES FOR THE CENTER FOR STRATEGIC OF FINANCIAL RESPONSIBILITY ENTERPRISES**

The paper improved integrated model of decision-making to optimize the allocation of costs for the strategic centers of the financial responsibility of the company. Determined that the integrated model allows us to formalize procedures and strategic analysis of financial results. The conclusion is that the wrong choice of bases cost sharing may lead to erroneous installation costs, and this may lead to negative consequences. Established that in order to improve management decisions to optimize distribution costs for the Center for Strategic financial liability companies must allocate fixed costs in proportion to sales in monetary terms and costs attributed to repay interest on the loan only the center of strategic financial responsibility.

**Keywords:** integrated model management solutions, distribution costs, strategic financial liability, enterprises.

**Постановка проблеми.** Основна мета діяльності підприємств – розвиток, що виражається в збільшенні капіталізації, прибутку, частки ринку й поліпшенні інших ключових показників сфери розвитку. Кожний керівник підприємства розуміє, що якими б високими не були його доходи, їх можна оцінити лише в порівнянні з витратами. Таке порівняння дозволяє оцінити кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства – прибуток. Тому, неадекватна оцінка витрат робить неможливим кінцеві висновки щодо рівня доходності підприємства. Саме тому одна з найбільш актуальних проблем більшості вітчизняних підприємств – неопізнане та неконтрольоване зростання витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності. Для вирішення цієї проблеми необхідно чітко розуміти їх сутність та впроваджувати на підприємстві сферу управління та розподілу витрат. Ключовою метою розподілу витрат є їх оптимізація. В рамках цієї мети можна розглядати два напрямки розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності: мінімізація витрат при заданому обсязі виробництва та максимізація віддачі при заданому рівні витрат.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом вчені все більше приділяють увагу вивченням питання оптимізації розподілу витрат за цен-

трами стратегічної фінансової відповідальності підприємства, серед яких Т. Адаменко [1], І. Давидович [2], Н. Кальєніна [3], О. Кірдіна [4], Н. Костецька [5], О. Крисальний [6], Я. Леонов [7], Г. Партин [8] та інші. Незважаючи на значну кількість наукових праць, теоретичні, методичні та прикладні аспекти потребують більш ґрунтовного вивчення.

**Невирішені частини проблеми.** Питання, пов'язані з побудовою інтегрованої моделі прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємства залишається сьогодні недостатньо розробленим як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

**Метою дослідження** є удосконалення інтегрованої моделі прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємства.

**Основні результати дослідження.** В умовах переходу на міжнародні стандарти обліку та звітності підприємства мають можливість використати досвід закордонних країн в області аналізу та прогнозування фінансово-економічних результатів функціонування. Основною особливістю системи міжнародних стандартів є роздільний облік постійних та

змінних витрат по видах виробів й у цілому по підприємству. Такий підхід припускає високий ступінь інтеграції обліку, аналізу та регулювання, дозволяє гнучко та оперативно ухвалювати рішення щодо нормалізації фінансового становища підприємства [4-7].

Фінансові результати, які є одним з центральних показників фінансово-економічної діяльності підприємств, використовуються в якості орієнтира, що відображає направленість стратегічного розвитку. Фінансові результати входять в програму стратегічного розвитку підприємства, показуючи підсумкові значення здійснення комплексу стратегічних та тактичних задач. Особливе значення у зв'язку з вищесказаним набуває порядок формування та аналіз фінансових результатів, прогнозування результатів діяльності підприємств, а також напрямки розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності [1-3].

В сучасних умовах необхідність проведення реформування підприємств диктує ряд стратегічних задач щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності:

позитивна динаміка збільшення прибутку підприємств;

оптимізація структури капіталу підприємств та забезпечення їх фінансової стійкості;

досягнення прозорості фінансово-економічного стану підприємств для власників, інвесторів та кредиторів;

забезпечення інвестиційної привабливості підприємства та створення ефективного механізму управління;

використання підприємствами ринкових механізмів залучення фінансових коштів для оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності.

Така функціонально-орієнтована структура є принциповою – функції системи оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності аналізуються незалежно від об'єктів, якими вони оперують. Це дозволяє чіткіше моделювати логіку і взаємодію процесів організації підприємств.

Оскільки постановка системи розподілу витратами передбачає виконання наступних етапів: визначення об'єктів витрат та їх носіїв; класифікація витрат для мети управління; облік витрат; аналіз витрат; визначення перспективних напрямків оптимізації, у т.ч. і зниження витрат; розробка та впровадження комплексу заходів щодо напрямків оптимізації витрат; регулюючі впливи; контроль. Процес удосконалення інтегрованої моделі прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності починається з визначення контексту, тобто найбільш абстрактного рівня опису системи у цілому, що представлено на рис. 1, та удосконаленої моделі на рис. 2. Реалізація цієї моделі здійснюється у такий спосіб – побудова основного блоку. Сутність основного блоку полягає у складанні контекстної моделі «Удосконалити процес управління витратами як елементом управління фінансових результатів підприємства».

До головного блоку надходять блоки, які визначають:

1) вхідну інформацію, необхідну для здійснення фінансового аналізу – «Дані фінансової звітності (форма № 1, форма № 2)» та «Фінансовий план»;

2) форму вихідного документу – «Рекомендації з удосконалення процесу управління фінансовими результатами»;

3) управління – «Розпорядження начальника фінансового відділу»;

4) механізми – «Програмне забезпечення» та особа, яка проводить оцінку фінансових результатів діяльності підприємства – фінансовий аналітик. До інших блоків входить аналітична обробка інформації та формування вихідної інформації.

Етапи інтегрованої моделі переходять з контекстної схеми на блоки, що декомпонуються, з урахуванням закладеного змісту. Блоки між собою пов'язані послідовними діями, що дозволяє наглядно проілюструвати рух інформаційних потоків удосконаленої моделі.

Інтегрована модель прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємства містить такі основні етапи: вивчити структуру витрат підприємств; провести аналіз розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відпо-

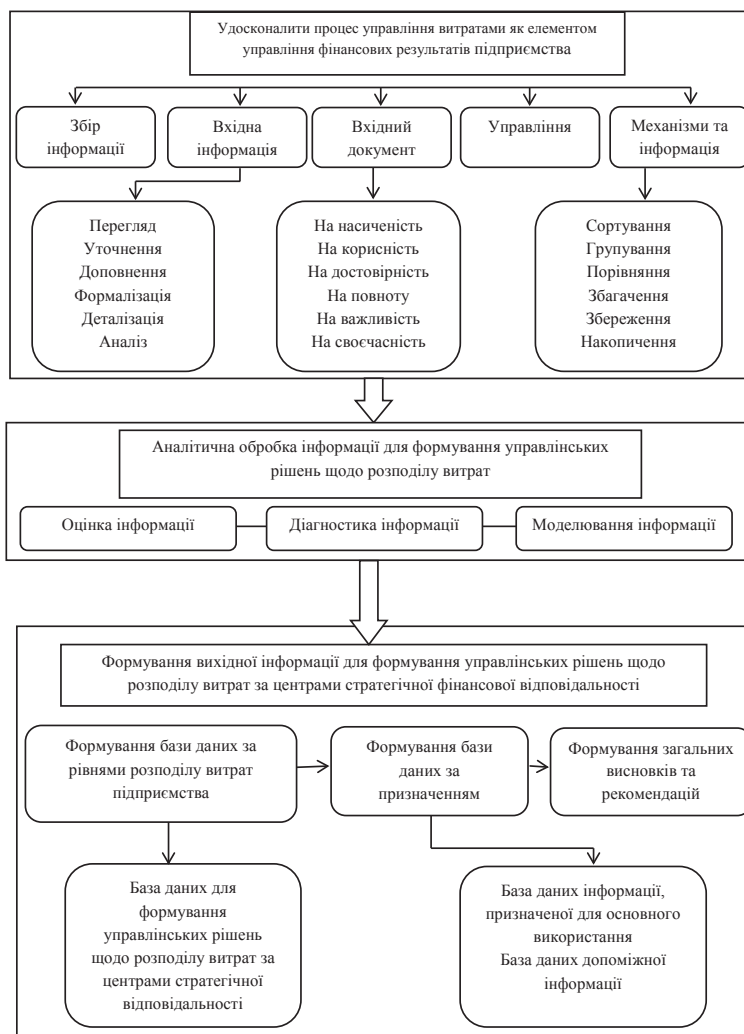


Рис. 1. Контекстна схема інтегрованої моделі прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємства

Джерело: авторська розробка

відальності; провести аналіз показників беззбитковості за центрами стратегічної фінансової відповідальності; оцінити результати проведених аналізів; сформулювати рекомендації з удосконалення процесу оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємства.

Розподіл постійних витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності відбувається пропорційно основній заробітній платі робітників, зайнятих у виробництві; пропорційно витратам на основну сировину; пропорційно витратам на маркетинг; пропорційно маржиальному доходу.

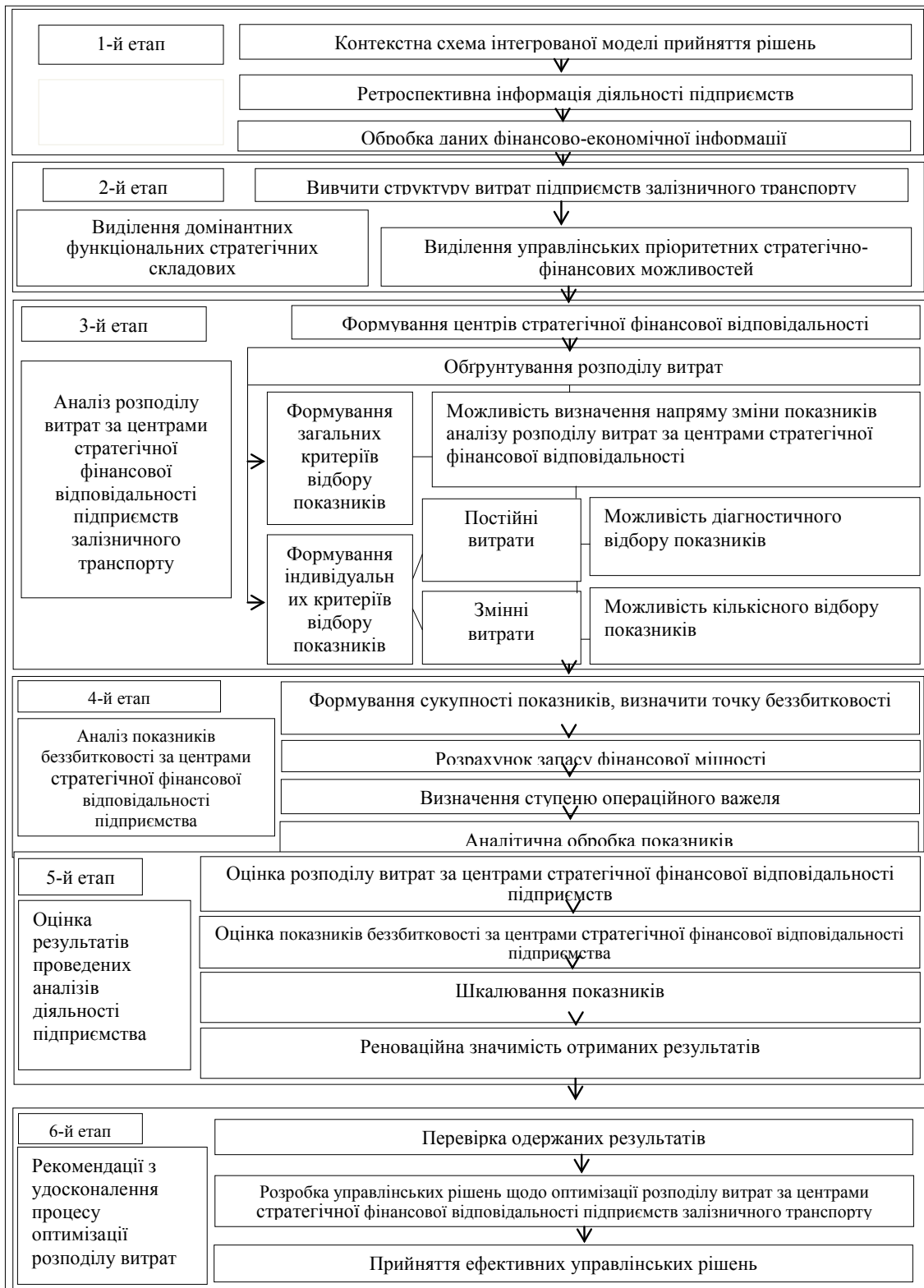


Рис. 2. Інтегрована модель прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємства

Джерело: авторська розробка

Декомпозиція функціонального блоку «Аналіз показників безбитковості за центрами стратегічної фінансової відповідальності» містить такі основні блоки: розрахувати показники рентабельності підприємства; розрахувати точку безбитковості; розрахувати запас фінансової міцності; визначити ступінь операційного важеля; оцінити результати розрахунків.

Удосконалена інтегрована модель дозволяє фінансовим аналітикам бачити логіку виконання щодо формування стратегічної та фінансової стратегії, за допомогою якої керівництво підприємств зможе підвищити ефективність виробництва, а також проводити оцінку якості формування та реалізації стратегії, упорядковувати дії, реалізувати структурний підхід щодо оптимізації розподілу витрат, постійно поновлювати інформаційну базу за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємства. Саме тому при складній цеховій структурі та багатомоделювальному виробництві на підприємствах розподіл постійних витрат відбувається в кілька етапів з використанням відповідної бази розподілу.

На першому етапі весь масив постійних витрат підприємства розподіляється між виробничими підрозділами.

На другому етапі сумарні постійні витрати виробничих підрозділів розподіляються на об'єкти калькуляції (продукцію).

Як відомо, існує дві основних вимоги до вибору показника бази розподілу постійних витрат [7-8]:

1) він повинен відображати причинно-наслідковий зв'язок між об'єктом обліку, на який відносяться витрати, і самими витратами, що розподіляються;

2) він повинен легко обліковуватись.

Необхідно відзначити ще кілька важливих моментів, що стосуються методів розподілу постійних витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємства:

1) при зміні рівня деталізації й бази розподілу постійних витрат, як правило, отримують різні оцінки рентабельності окремих виробничих підрозділів або видів продукції;

2) чим вище частка постійних витрат, тим більших змін в оцінках рентабельності окремих видів продукції можна чекати в результаті перерозподілу постійних витрат;

3) не існує ідеальної бази розподілу постійних витрат, але існує більш коректна база розподілу для кожного підприємства;

4) потенційні вигоди від більш докладного розподілу постійних витрат повинні перевершувати пов'язані з ним витрати.

При помилках у виборі бази розподілу часто виникають помилки, пов'язані з викривленням собівартості.

Причина таких викривлень полягає в тому, що використовується база розподілу витрат не відповідає реальним причинно-наслідковим зв'язкам між витратами та кінцевими об'єктами фінансових результатів.

**Висновки.** Запропонована інтегрована модель дозволяє формалізувати процедури аналізу стратегічних та фінансових результатів підприємства

та зробити висновки щодо раціонального використання витрат підприємств. Таким чином, помилковий вибір баз розподілу витрат може призвести до помилкового встановлення собівартості, а це може призвести до наступних наслідків. По-перше, неправильне встановлення продажних цін на продукцію підприємства. Установлення меншої ціни внаслідок заниженої собівартості зменшить потенційний прибуток від виробництва й реалізації даної продукції, а в крайньому випадку – взагалі приведе до збиткового виробництва. Установлення завищених цін на продукцію з реально більш низькою собівартістю може привести до втрати частки ринку та обсягів продажів. По-друге, можливе ухвалення рішення про припинення виробництва прибуткової продукції, ґрунтуючись на невірній інформації про завищену собівартість і відповідно, негативну рентабельність. По-третє, можливе виробництво неприбуткових продуктів. З метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розподілу витрат за центрами стратегічної фінансової відповідальності підприємствам необхідно розподіляти постійні витрати пропорційно обсягу реалізації в грошовому вираженні та відносити витрати по погашенню відсотків за кредит тільки на центр стратегічної фінансової відповідальності; збільшити обсяг виробництва продукції по центру фінансової відповідальності, щоб випуск її став рентабельним; підвищити ефективність використання виробничих ресурсів, що формують собівартість продукції та ін.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаменко Т. М. Особливості стратегічного управління затратами підприємства / Т. М. Адаменко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2011. – № 23 (II). – С. 100–106.
2. Давидович І. Є. Управління витратами: Навчальний посібник. / Давидович І. Є. – К.: ЦУП. – 2008. – 320 с.
3. Кальєніна Н. В. Інструментарій системи управління витратами підприємства / Н. В. Кальєніна // Класичний приватний університет. – 2011. – № 1. – 230 с.
4. Кірдіна О. Г. Поєднання різних підходів до управління витратами на залізничному транспорті [Електронний ресурс] / О. Г. Кірдіна, Ю. В. Мірошніченко // Академічний огляд. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (37). – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/ao/2012\\_2/13.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ao/2012_2/13.pdf)
5. Костецька Н. І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Н. І. Костецька // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 5 (31). – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/inek/2012\\_5/81](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_5/81).
6. Крисальний О. В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності / О. В. Крисальний // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 10-13.
7. Леонов Я. В. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Я. В. Леонов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). Том 2. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/bmnef/2010\\_1\\_2/24](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2010_1_2/24).
8. Партин Г. О. Оцінка концепцій управління витратами суб'єктів господарювання / Г. О. Партин // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 44–50.
9. Панасюк В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект. / Панасюк В. М. – Тернопіль: Астон. – 2005. – 288 с.

УДК 339.138

Бойко К.О.

асистент кафедри менеджменту

Харківського національного університету будівництва та архітектури

## ЕТАПИ І МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Стаття присвячена визначенню етапів та методів дослідження конкурентного середовища. Запропонований новий додатковий етап, що буде спрямований на дослідження аналізу галузі в цілому і визначення привабливості чи непривабливості галузі.

**Ключові слова:** конкурентне середовище, потенційні конкуренти, SWOT-аналіз, маркетингова стратегія, технологія бенчмаркетингу.

### Бойко Е.А. ЭТАПЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Статья посвящена определению этапов и методов исследования конкурентной среды. Предложен новый дополнительный этап, который будет направлен на исследование анализа отрасли в целом и определения привлекательности или непривлекательности отрасли.

**Ключевые слова:** конкурентная среда, потенциальные конкуренты, SWOT-анализ, маркетинговая стратегия, технология бенчмаркетинга.

### Boiko K.O. STAGES AND METHODS OF COMPETITIVE ENVIRONMENT

The article is devoted to the definition of stages and methods of investigation of the competitive environment. Proposed a new additional step, which will be sent to study the analysis of the industry as a whole and determine the attractiveness or unattractiveness of the industry.

**Keywords:** the competitive environment, potential competitors, SWOT-analysis, marketing strategy, technology benchmarking.

**Постановка проблеми.** Оскільки конкуренція є частиною маркетингового середовища фірми, вона завжди повинна бути предметом ґрунтовного вивчення та оцінювання. Вивчення сукупності суб'єктів ринку та їхніх відносин, які складаються у процесі конкурентної боротьби і які визначають інтенсивність конкуренції, являє собою дуже важливий, з практичного погляду напрям маркетингових досліджень. Аналіз поведінки конкурентів і розробка плану конкретних дій стосовно головних суперників часто приносить більше користі, ніж навіть суттєве реальне зростання на даному сегменті ринку. Знаючи слабкі та сильні сторони конкурентів, можна оцінити їхні потенціал, цілі, наявну та

майбутню стратегії. Це дасть змогу стратегічно точно зорієнтуватись щодо того, де конкурент є слабкішим. Таким чином підприємство зможе розширювати власні переваги в конкурентній боротьбі.

Зараз процес дослідження та вивчення конкуренції відрізняється своєю непослідовністю та має стохастичний характер. Ось чому необхідно використовувати комплексний системний підхід до визначення етапів та методів дослідження конкурентного середовища будь-якого підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні аспекти поняття конкуренції досліджено в наукових працях А. Сміта, А. Маршалла, М. Фрідмена, Ф. Хайека, М. Портера, Г.Л. Азоева, В.Я. Белобрагімова, Ю. Рубіна, Т. Омеляненка та ін. Але не всі питання щодо визначення послідовних етапів дослідження конкурентного середовища і методів, які при цьому використовуються, висвітлено достатньо повно.

Аналіз публікацій довів, що економічна сутність цього явища, його значення для сучасної економічної теорії і маркетингу є дискусійними. Багатогранність і варіабельність підходів обумовлені як науковою, так і прикладною природою конкуренції.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в поглибленому визначенні етапів та методичного забезпечення конкурентного середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз літератури різних науковців, які займались дослідженням конкурентного середовища дозволив структурувати цей процес певній послідовності та наповнити ці етапи методичним забезпеченням (рис. 1.1). Розглянемо більш детально ці етапи та методи дослідження конкурентного середовища.

І Етап – виявлення діючих та потенційних конкурентів. Реалізація цієї процедури ґрунтується на двох підходах:

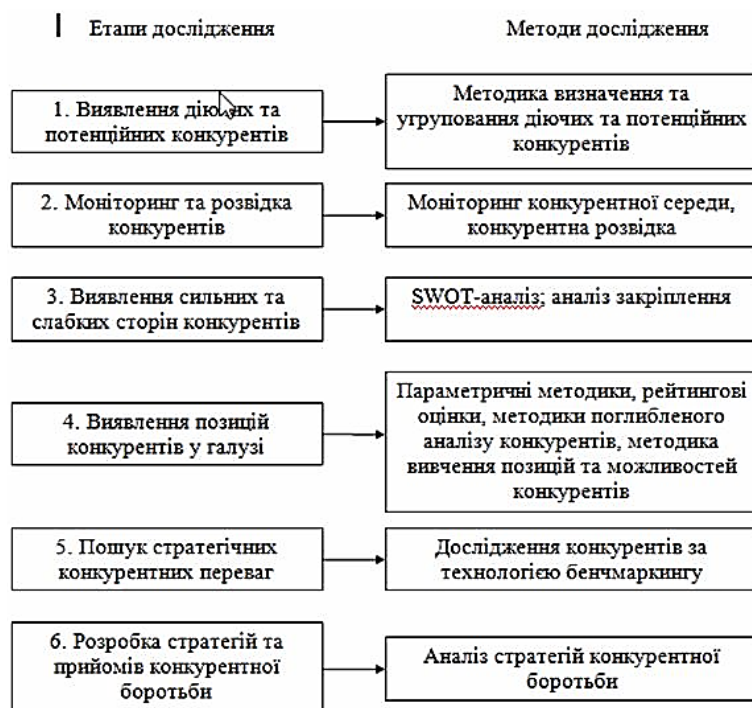


Рис. 1.1. Етапи і методи дослідження конкурентного середовища



1. Перший – пов'язаний з оцінкою потреб, які задовольняють на ринку основні конкуренти.

2. Другий – пов'язаний з оцінкою маркетингової стратегії, яку застосовують конкуренти. Виділяють наступні групи конкурентів: а) організації, що застосовують стратегію експансії на ринку (кількісного зростання частки ринку); б) організації, що застосовують стратегію інтенсифікації маркетингових зусиль (якісне вдосконалення господарської діяльності).

Конкуренти найчастіше застосовують один якийсь підхід. Проте крупні компанії можуть собі дозволити мобільність в стратегічних орієнтаціях. Це ті фірми, які схильні до ринкової експансії, а також поставальники матеріалів, сировини, устаткування.

Для кожного ринку товару і послуг повинні бути ідентифіковані пріоритетні конкуренти, яких буває три [1]: лідер, претендент і послідовник.

Ринковий лідер – це організація з найбільшою ринковою часткою. Вона, зазвичай, є також лідером з інноваційної та цінової політики, використання новітніх форм продажу.

Ринковий претендент – це організація в галузі, яка бореться за вхід до числа лідерів. Для того, щоб боротися, організація повинна володіти певними перевагами над ринковим лідером (пропонувати кращий продукт, продавати продукт за нижчою ціною і так далі). Залежно від міцності позиції на ринку ринкового лідера і своїх можливостей ринковий претендент може досягати своїх цілей, використовуючи різні агресивні стратегії.

Ринковий послідовник – організація в галузі, яка проводить політику слідування за галузевими лідерами і вважає за краще зберігати свою ринкову частку, не ухвалюючи ризикованих рішень. Проте це не говорить, що ринковий послідовник повинен проводити пасивну стратегію. Він може вибирати і стратегію розширення своєї діяльності, але таку, яка не викликає активної протидії з боку конкурентів.

Виявити і правильно ідентифікувати всіх своїх конкурентів та ранжувати за ступенем впливу – це першорядне завдання менеджменту. Після того, як виявлено та розміщено конкурентів за ступенем їх важливості, актуальною стає проблема визначення напрямів подальшої з ними роботи.

II Етап – моніторинг діяльності конкурентів. Моніторингу, тобто постійному стеженню за станом і діями конкурентів, підлягають конкуренти, для яких є висока зацікавленість, але низька можливість впливу. Такі показники конкурентів як ціна, частка ринку, маркетингові рішення, рекламні заходи, призначення і переміщення ключових осіб і т.п. повинні знаходитися під пильною увагою служб конкурентної розвідки або служб бізнес-моніторингу. Для решти конкурентів можна обмежитися періодичними оцінками їх діяльності.

Основним завданням моніторингу і конкурентної розвідки конкурентного середовища є своєчасне виявлення і прогнозування тенденцій розвитку конкурентних ситуацій, що впливають на стійке конкурентне положення компаній, в цілях розробки і реалізації заходів з використання можливостей, що відкриваються, або попередженню погроз, що насуваються.

Результати моніторингу конкурентного середовища дозволяють отримувати: оперативне і постійне інформування про стан конкуренції; визначення конкурентного потенціалу ринку; порівняльну оцінку конкурентоспроможності підприємств; прогнозування, виявлення тенденцій і перспектив розвитку конкуренції на ринку; накопичення ретроспективної

інформації про характер розвитку конкурентних взаємин [2].

Для цілей моніторингу конкурентів виділяють наступні технології збору інформації [2]: збір інформації в ЗМІ; збір інформації в Інтернет; аудит торговельних точок; збір рекламних матеріалів; відстеження зовнішньої реклами; mystery shopping.

Конкурентна розвідка дає компанії цілий ряд істотних переваг. Зокрема вона здатна: прогнозувати зміни на ринку; прогнозувати дії конкурентів і партнерів; виявити нових або потенційних конкурентів; значно спростити процес перейняття позитивного досвіду інших компаній; допомогти в оцінці доцільності придбання або відкриття нового бізнесу; вивчити нові технології, продукти або процеси, які можуть вплинути на бізнес замовника; виявити зміни і відреагувати на них; виявити слабкості конкурента; виявити потенційні джерела витоку конфіденційної інформації через співробітників компанії.

Застосування методів конкурентної розвідки залежить від кожного конкретного випадку. Вони визначаються метою дослідження, доступністю відомостей і ціною питання. Часто, щоб зробити необхідні висновки, досить просто знайти і проаналізувати інформацію, яка знаходиться у відкритих джерелах: ЗМІ і Інтернеті. Також широко поширена практика збору інформації на галузевих виставках і конференціях.

Проте є достатньо закриті ринки й інформацію по них неможливо зібрати за допомогою простих методів. У таких випадках доводиться вдаватися до нестандартних ходів. Так, наприклад, при рішенні про доцільність відкриття власного виробництва, необхідно визначитися з розмірами потенційного ринку збуту і його основними учасниками. Для вирішення цих питань використовується метод «організація спроби співпраці». За допомогою бази даних про підприємства, які б могли бути потенційними споживачами, складається список, по якому проводяться телефонні переговори під виглядом виробника, що вже діє. В результаті виходить інформація про об'єм ринку, складається база даних споживачів, визначаються ціни конкурентів і умови взаємодії з покупцями [3].

III Етап – виявлення сильних і слабких сторін конкурентів. Для реалізації цього етапу використовують декілька методів. Першим і найбільш поширеним є SWOT-аналіз. За наслідками вивчення діяльності і виявлення сильних і слабких сторін конкурентів визначаються позиції підприємства по відношенню до конкурентів [3]:

- лідируюче положення підприємства щодо конкурентів. В цьому випадку підприємство сміливо виходить на вибрані цільові сегменти і впевнено в своїй позиції;

- положення, що швидко змінюється. Це коли у підприємства достатньо фінансових ресурсів, проте за окремими показниками воно поступається конкурентові. У найближчій перспективі воно не претендує на лідерство, але успіхів добиватиметься поступово на вибраних цільових сегментах;

- слабе положення підприємства. Це коли у підприємства відсутні фінансові ресурси для конкурентної боротьби. Тоді може бути рекомендацією відмовитися від вибраних цільових сегментів і провести пошук інших ринків з менш високими вимогами.

Другим підходом, який використовується при виявленні сильних і слабких сторін конкурентів є аналіз закріплення, який базується на аналізі уподобань споживачів про продукцію компанії та конкурентів. На основі аналізу закріплення проводиться внутріш-

ній аналіз, націлений на виявлення невідповідності уявлень в компанії про зовнішню дійсність, що склалися, з тим, щоб змусити персонал усередині організації зрозуміти і прийняти необхідність змін [1].

IV Етап – визначення позицій конкурентів у галузі, що досліджується. Вивчення позицій і можливостей фірм-конкурентів припускає пошук відповідей на чотири основні групи питань, навколо яких будується структура системи стеження за конкуренцією:

- які основні цілі конкурента;
- які поточні стратегії досягнення цих цілей;
- які засоби мають в своєму розпорядженні конкуренти, щоб реалізувати свої стратегії;
- які їх вірогідні майбутні стратегії.

Відповіді на перші три групи питань повинні забезпечити початкові дані для передбачення майбутніх стратегій. Аналіз сукупності відомостей по вказаних чотирьох областях дає достатньо повну картину дій конкурентів.

Методи визначення конкурентного положення підприємства прийнято ділити на 3 групи:

– параметричні (в основному на основі первинної інформації, коли вибираються параметри порівняння конкурентів і з'ясовуються думки споживачів, продавців, постачальників щодо цих параметрів, потім інформація зводиться в зручну форму – матрицю або таблицю);

– рейтингові оцінки (тут використовуються відомості, отримані шляхом інтерв'ювання менеджерів і звітна фінансова звітність конкурентів, потім будується чітка математична модель, на основі якої всі дані по конкурентах зводяться в коефіцієнтні показники);

– поглиблений аналіз конкурентів. Тут необхідна інформація, що розкриває внутрішні механізми роботи конкурента. До такої інформації можуть відноситися дані про об'єми виробництва продукції з розбиттям на окремі номенклатурні позиції, деталізовані дані по експорту і відвантаженню, плани виробництва і так далі.

Вивчення позицій і можливостей фірм-конкурентів в цілому припускає вивчення основних цілей конкурентів, виявлення справжніх і майбутніх стратегій конкурентів, а також способів їх реалізації.

V Етап – пошук стратегічних конкурентних переваг. Для досягнення і утримання конкурентного переваг, недостатньо мати високу операційну ефективність, потрібна продумана стратегія розвитку своїх відмітних якостей і унікальної компетенції. Всьому цьому сприяє виділення сегментів основної діяльності та позиціонування на них.

Для вирішення першого завдання (вибір сегменту) зручно використовувати типові чинники сегментації (демографічні, географічні, поведінкові, економічні, соціальні, психологічні, професійні, культурологічні, світоглядні, інші), а для другого – матрицю позиціонування. Побудова матриці позиціонування дозволяє чітко визначити зміст пропозиції і репутацію компанії, а також зрозуміти його перевагу над конкурентами. Для пошуку методів і прийомів конкурентної боротьби застосовується аналіз стратегій конкурентної боротьби – технологія бенчмаркінгу. Ця технологія зводить в єдину систему розробку стратегії, галузевий аналіз і аналіз конкурентів [4; 5].

VI етап – розробка стратегій і прийомів конкурентної боротьби. Для вибору стратегії дії на кон-

кретних сегментах можна використовувати матрицю «потенціал – конкурентна сила» (рис. 1.2), де потенціал сегменту – це прибуток, грошовий потік, емкість ринку і так далі, а конкурентна сила (конкурентоспроможність) – це переваги по ключових чинниках успіху.

Потенціал сфери (суб'єкту)	Великий	Утримувати (посилювати) лідерство	Підвищувати конкурентну силу	Підвищувати конкурентну силу
	Середній	Утримувати лідерство	Підвищувати конкурентну силу	Нічого не робити
	Малий	При потребі можна діяти	Поступово скорочувати зусилля	Нічого не робити
		Більша	Середня	Мала
		Конкурентна сила		

Рис. 1.2. Матриця «потенціал – конкурентна сила» [1]

Систематизація наявних і несуперечливих положень з маркетингових досліджень конкуренції дозволило виділити наступні етапи його проведення: виявлення діючих та потенційних конкурентів, моніторинг та розвідка конкурентів, виявлення сильних та слабких сторін конкурентів, виявлення позицій конкурентів у галузі, створення стратегічних конкурентних переваг, розробка стратегій та прийомів конкурентної боротьби [2; 3; 6].

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Вищенаведена послідовність дій дослідження конкурентного середовища представляється розумною і відповідає загальній логістичній ідеї маркетингових досліджень. Але на нашу думку потрібно ввести ще один заключний VII етап, який буде охоплювати дослідження аналізу галузі в цілому, і визначення привабливості чи непривабливості галузі. Повинні бути розглянуті такі важливі критерії: стабільність попиту, серйозність проблем, що постають перед галуззю в цілому, зростання або зниження прибутковості галузі, ступінь невизначеності та ризику.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Г. Хулей, Дж. Сондерс, Н. Пирси; пер. с англ. – Днепрпетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.
2. Катаев А.В. Маркетинговые исследования. Модуль «Теория маркетинговых исследований»: конспект лекций для студентов направления подготовки «Маркетинг» / А.В. Катаев; Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета. – Х.: ХТЭИ КНТЭУ, 2014. – 46 с.
3. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / проф. В.Д. Лагутіна; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2009. – 319 с.
4. Астахова І. Маркетинг: Навч. посіб. / Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 208 с.
5. Земляков І. Основи маркетингу: Навчальний посібник / Ігор Земляков, Ігор Рижий, Василь Савич; М-во освіти і науки України, Ін-т менеджменту та економіки «Галицька академія». – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 352 с.
6. Анненков Р.А. Етапи та методи маркетингових досліджень конкурентного середовища. Електронне наукове фахове видання // Ефективна економіка. – 2014. – № 5.

УДК 330.658

**Бортник С.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та безпеки підприємства  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки***Созінова О.В.***студент  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

## ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОГО ДІАГНОСТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено систему економічної безпеки підприємства, визначено та проаналізовано її складові, а також розроблено методичний інструментарій комплексної діагностики рівня економічної безпеки на основі врахування детермінантів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Запропоновано використовувати системний підхід до діагностики рівня економічної безпеки підприємства.

**Ключові слова:** економічна безпека, економічний потенціал, діагностування, складові економічної безпеки, системний підхід, рівень безпеки.

### **Бортник С.М., Созінова О.В. ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОГО ДИАГНОСТИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследована система экономической безопасности предприятия, определены и проанализированы ее составляющие, а также разработан методический инструментальный комплексной диагностики уровня экономической безопасности на основе учета детерминантов внутренней и внешней среды предприятия. Предложено использовать системный подход к диагностике уровня экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, экономический потенциал, диагностирование, составляющие экономической безопасности, системный подход, уровень безопасности.

### **Bortnik S.N., Sozinova O.V. FORMING OF METHODOLOGY OF COMPLEX DIAGNOSING OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY**

In the article explored the system of economic security of enterprise, defined and analyzed its components and methodological tools developed complex diagnostics of economic security based on consideration of the determinants of internal and external environment of the enterprise. A use system approach to diagnostics of economic security.

**Keywords:** economic security, economic potential, diagnostics, the components of economic security, system approach, threat assessment, security.

**Постановка наукової проблеми.** Розвиток підприємства в сучасних умовах господарювання неможливий без врахування і нівелювання впливу внутрішніх та зовнішніх загроз його економічній безпеці. Це пов'язано з тим, що функціонування підприємств знаходиться під впливом безлічі чинників, які необхідно систематизувати і враховувати у процесі господарської діяльності. За такої ситуації актуальним завданням стає дослідження економічної безпеки підприємства на основі системного підходу, що може бути реалізовано шляхом проведення комплексного діагностування рівня економічної безпеки сучасних підприємств.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Проблема економічної безпеки підприємства знаходиться в колі уваги багатьох учених, зокрема: О. Барановського, І. Бланка, Д. Ковальова, П. Пригунова, О. Черняк, І. Шевченко, Л. Шемяєва та ін. Оцінці та діагностуванню економічної безпеки підприємства присвячено праці Л. Васовського, Т. Божидарнік, І. Кривов'язюк, Б. Писаренко, Р. Скриньковського, І. Яцкевич та ін. Вони пропонують різні підходи до діагностики стану економічної безпеки підприємства: за функціонально-ресурсним підходом [10]; із використанням інтегрального показника – рівня економічної безпеки [1; 2; 8]; на основі експертних оцінок [5; 7] тощо. Однак усі ці підходи не завжди можна пристосувати до використання на вітчизняних підприємствах; крім того деякі обчислення є складними, оскільки потребують застосування спеціального математичного інструментарію. Виходячи із зазначеного, актуальним питанням вбачається фор-

мування такого методичного підходу до діагностики економічної безпеки підприємства, який був би зручним у використанні й адаптованим під реалію умов ведення господарської діяльності в Україні.

**Постановка завдання дослідження.** Метою статті є формування комплексної методики діагностування рівня економічної безпеки підприємства.

Завдання статті: 1) розглянути сутність поняття «економічна безпека підприємства» на основі системного підходу; 2) визначити основні складові системи економічної безпеки підприємства; 3) виокремити показники оцінки рівня економічної безпеки підприємства за її складовими й описати методику їх розрахунку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна безпека підприємства розглядається в наукових дослідженнях з різних точок зору, зокрема як:

– наявність конкурентних переваг підприємства, обумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям та завданням [3];

– стан найбільш ефективного використання ресурсів для уникнення загроз і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому [4];

– стан захищеності його життєво важливих інтересів у фінансово-економічній, виробничо-господарській, технологічній сферах від різного роду загроз, у першу чергу, соціально-економічного плану [5];

– стан підприємства, при якому забезпечується стабільність його функціонування, фінансова рівно-

вага та регулярне отримання прибутку, можливість досягнення визначених цілей, здатність до ефективного розвитку і вдосконалення [6].

Проте, зважаючи на багаторівневність та багатогранність змісту досліджуваного поняття, на нашу думку, до нього слід застосовувати термін «система економічної безпеки» підприємства.

Більшість учених трактує систему економічної безпеки підприємства як сукупність організаційно-управлінських, техніко-економічних, правових та інших заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства, захист інтересів його власників, сприяння забезпеченню стійкого розвитку підприємства. Під основною метою функціонування системи економічної безпеки підприємства розуміють досягнення та збереження такого стану суб'єкта господарювання, за якого він успішно протидіє внутрішнім та зовнішнім загрозам, і має можливість до

стійкого та сталого розвитку [9, с. 20]. Основними завданнями такої системи є: визначення та попередження загроз; нейтралізація загроз; локалізація і знищення загроз.

Виходячи із вище зазначеного, ми вважаємо, що під системою економічної безпеки підприємства необхідно розуміти сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем: оцінної (аналітичної), інструментальної (забезпечувальної), підсистеми детермінантів, об'єктів впливу та суб'єктів забезпечення (рис. 1). При цьому рівень економічної безпеки підприємства – це величина, яка характеризує процес взаємодії названих підсистем та виражається аналітично (в оцінній підсистемі).

Як уже зазначалося, у теорії економічної безпеки найчастіше розглядаються не детермінанти, а загрози економічній безпеці і надаються їх різні класифікації:

- за сферами виникнення (внутрішні та зовнішні);
- за об'єктами посягання (майну, інформації, технологіям і т.д.);
- за рівнем ймовірності (неймовірні, малоймовірні, ймовірні, досить ймовірні, цілком ймовірні);
- за природою виникнення (економічні, правові, екологічні й ін.);
- за величиною втрат або шкоди, до яких можуть призвести (викликають труднощі, значні і катастрофічні);
- за віддаленістю в часі (близькі, далекі).

Однак, стосовно до системи економічної безпеки, на нашу думку, слід говорити про детермінанти. Оскільки, по-перше, їх вплив може бути як позитивним (що підвищує рівень економічної безпеки), так і негативним (як загрози); по-друге, різна і сила їх впливу, що вимагає розробки методик їх оцінки та подальшого включення у механізм загальної комплексної діагностики рівня економічної безпеки підприємства.

Проведений аналіз класифікацій загроз економічній безпеці підприємства, а також складових зовнішнього середовища, дозво-

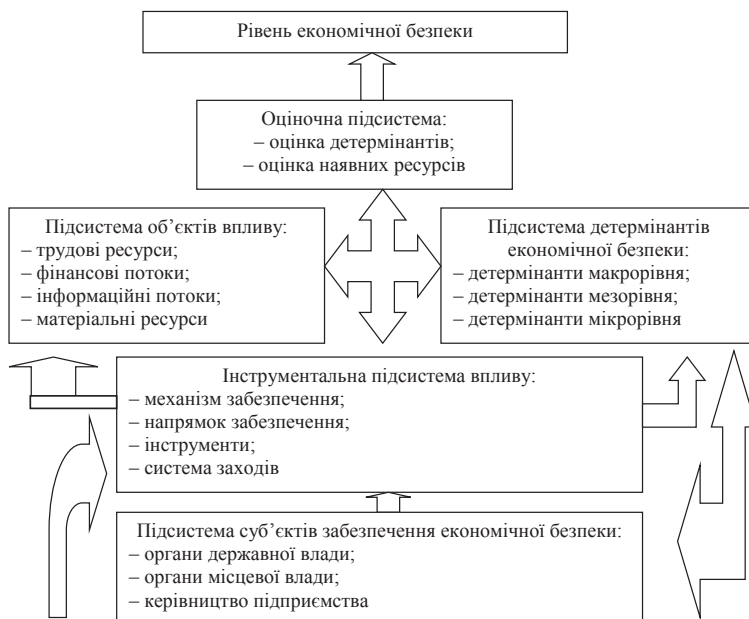


Рис. 1. Система економічної безпеки підприємства та її складові

Джерело: Побудовано автором

Таблиця 1

Склад ключових детермінантів в системі економічної безпеки підприємства

Рівень впливу	Ключові детермінанти	Характеристика ключових детермінантів
Мікро-рівень	фінансова	достатність власних і позичених фінансових ресурсів підприємства
	інтелектуально-кадрова	достатність трудових ресурсів та рівень їх кваліфікації
	техніко-технологічна	відповідність технічної оснащеності і технологій потребам розвитку підприємства
	інформаційна	адекватність та надійність інформаційного забезпечення
	ресурсно-виробнича	достатність ресурсного забезпечення функціонування
	управлінська	адекватність і компетентність органів управління
	збутова	результативність збутової діяльності
Мезо-рівень	характеристики сфери діяльності	характеристика контрагентів; особливості розвитку сфери діяльності
	характеристики території	ресурсне забезпечення території; інфраструктурне забезпечення території, привабливість регіону
Макро-рівень	політичні	характер впливу конкретних змін у політичній сфері
	економічні	характеристика макроекономічної ситуації, вплив змін
	соціальні	характер впливу факторів соціального середовища
	технологічні	динаміка нововведень; темпи НТП
	природно-екологічні	характер впливу на підприємство змін природних умов, екологічної ситуації

Джерело: Складено автором

лив представити склад детермінантів макро- і мезорівня у системі економічної безпеки, що подано у таблиці 1.

З урахуванням уявлень автора про систему економічної безпеки і представленого складу ключових детермінантів пропонується методика комплексної діагностики економічної безпеки підприємства. При формуванні даної методики було враховано два положення:

1) характеристики детермінантів мікрорівня господарювання, з одного боку, відображають наявні ресурси (необхідний обсяг для безпечного функціонування), а з іншого боку, показують їх достатність для нівелювання загроз, що виникають у зовнішньому середовищі;

2) вплив детермінантів мезо- і макrorівнів господарювання є взаємно обумовленим, що володіє синергетичним ефектом та, у кінцевому підсумку, не дозволяє ідентифікувати силу і характер їх впливу на кожну складову, у зв'язку з чим враховується їх комплексний вплив. Це визначає вибір мультиплікативної форми пропонованого інтегрального показника.

Таким чином, для оцінки рівня економічної безпеки вбачається необхідним здійснити наступне:

- визначити відповідність необхідного обсягу наявних ресурсів потребам підприємства;
- виявити характер і силу впливу детермінантів мезо- та макrorівня;

– дати комплексну оцінку економічної безпеки підприємства на основі інтегрального показника.

Інтегральний показник рівня економічної безпеки представлений у мультиплікативній формі:

$$ЕБП = \bar{d}_m \times \bar{k}_{ma} \times k_{me} \quad (1)$$

де ЕБП – інтегральний показник, що характеризує рівень економічної безпеки підприємства (критичним значенням є 1; якщо ЕБП  $\geq 1$ , то рівень економічної безпеки високий і у підприємства достатньо ресурсів для нівелювання існуючих загроз, що виникають у зовнішньому середовищі; якщо ЕБП  $< 1$ , то необхідний детальний аналіз детермінантів у системі економічної безпеки підприємства);

$\bar{d}_m$  – середня величина характеристик наявних ресурсів за їх складовими;

$m$  – відповідний показник для розрахунку стандартного значення  $\bar{d}_m$ ;

$\bar{k}_{ma}$  – уточнюючий коефіцієнт, отриманий як середнє значення експертної оцінки детермінантів макrorівня в системі економічної безпеки підприємства;

$k_{me}$  – уточнюючий коефіцієнт, отриманий як середнє значення експертної оцінки детермінантів мезорівня в системі економічної безпеки підприємства.

Величина  $\bar{d}_m$  розраховується по кожній складовій ресурсів (детермінантів мікрорівня в системі економічної безпеки) як середня геометрична стан-

Таблиця 2

Склад показників для діагностики рівня економічної безпеки підприємства за складовими

Складова детермінантів	Показник, що характеризує складові	Методика розрахунку показників	Значення для розрахунку стандартизованої величини
Фінансова	Коефіцієнт поточної ліквідності	Обігові кошти / Поточні зобов'язання	2
	Коефіцієнт фінансової незалежності	Власний капітал / Валюта балансу	0,5
	Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	Власний оборотний капітал / Оборотні активи	0,1
	Можливість отримання кредиту чи залучення інвестицій	Експертна оцінка	100%
Інтелектуально-кадрова	Професійно-кваліфікаційний рівень кадрів	Експертна оцінка	100%
	Частка персоналу, що немає порушень трудової дисципліни	Кількість порушників / Чисельність персоналу	0,9
	Коефіцієнт постійності кадрів	Постійні працівники / Середньооблікова чисельність персоналу	0,8
Техніко-технологічна	Частка технологічного процесу, охопленого інноваціями	Вартість інноваційних технологій / Вартість основних засобів	0,8
	Технічний і технологічний рівень виробництва	Експертна оцінка в балах (високий, середній, низький)	3
Інформаційна	Ймовірність збереження комерційної таємниці	Експертна оцінка	100%
	Рівень надійності комп'ютерної техніки	Експертна оцінка в балах (високий, достатній, низький)	3
Природно-ресурсна	Коефіцієнт придатності основних засобів (ОЗ)	Залишкова вартість ОЗ / Первісна вартість / ОЗ	0,7
	Рівень ресурсного забезпечення	Експертна оцінка	100%
	Коефіцієнт автоматизації праці	Частка технологічних процесів, охоплена автоматизацією	0,7
Управлінська	Професійний рівень керівників	Експертна оцінка в балах (високий, достатній, низький)	3
	Репутація підприємства	Експертна оцінка в балах (високий, достатній, низький)	3
	Розрив в оплаті праці апарату управління і основної категорії працівників	Середня ЗП службовців та керівників / Середня ЗП робітників та спеціалістів	0,5
Збутова	Рівень розвитку збутової системи	Частка реалізованої продукції від запланованого обсягу реалізації	0,9
	Якість продукції	Частка продукції, що відповідає світовим стандартам в загальному обсязі виробленої продукції	0,7

Джерело: Складено автором

дартизованих значень показника для кожної характеристики. Система даних показників представлена в таблиці 2.

Аналіз відповідності обсягу наявних ресурсів завданню забезпечення економічної безпеки оцінюється за складовими. Обсяг ресурсів слід вважати відповідним, якщо середня стандартизована величина по кожній складовій перевищує одиницю. Це свідчить про те, що при незмінності впливу факторів макро- і мезорівня у підприємства є необхідні ресурси для безпечного функціонування. Якщо ж по якійсь складовій значення не перевищує одиниці – це свідчить про брак певного виду ресурсів й обумовлює необхідність відповідного коректування прийнятної в організації стратегії розвитку.

Визначення характеру і сили впливу детермінантів мезо- та макрорівня здійснюється на основі експертних оцінок. При комплексній оцінці їх облік проводиться у вигляді застосування уточнюючих коефіцієнтів  $\bar{k}_{ма}$  та  $\bar{k}_{ме}$ . Для їх визначення проведена адаптація методик оцінки зовнішнього середовища підприємства.

Оцінка детермінантів макрорівня. У даному випадку для цілей оцінки детермінантів системи економічної безпеки макрорівня доцільно адаптувати застосовуваний у стратегічному управлінні PEST-аналіз (табл. 3).

Оцінка детермінантів мезорівня. У даному випадку слід враховувати, що мезорівень господарювання можна розуміти як у галузевому, так і в територіальному аспекті. Якщо ми звертаємося до галузевого аспекту, то в якості фактора, що виступає загрозою або сприятливою умовою, досліджуються характерис-

тики сфери функціонування підприємницької структури. У даному аспекті доречною буде адаптація методик проведення галузевого зрізу. Мезорівень з позиції території пропонується оцінювати за детермінантами, які виступають характеристиками певного регіону. Слід зазначити досить високий рівень опрацьованості питань діагностики економічної безпеки території, проте в даному дослідженні параметрами експертної оцінки характеру впливу детермінантів мезорівня будуть виступати наступні – таблиця 4.

Для оцінки рівня економічної безпеки значення має не тільки сила, але і характер впливу. У даному випадку пропонується експертну оцінку детермінантів системи економічної безпеки макро- та мезорівня проводити в наступному порядку:

- визначення змісту фактора, що впливає на систему економічної безпеки;
- визначення характеру впливу (в даному випадку можливий вибір одного з двох варіантів: загроза для бізнесу або сприятлива умова для бізнесу);
- визначення сили впливу (передбачається, що сила впливу визначається, виходячи з таких варіантів: повна незалежність, слабкий вплив, значний вплив, сильний вплив, дуже сильний вплив);
- вибір величини уточнюючого коефіцієнта для розрахунку (табл. 5);
- розрахунок середнього уточнюючого коефіцієнта за макро- і мезо- економічними детермінантами (розрахунок коефіцієнта здійснюється на основі обчислення середньої геометричної).

Формування комплексної оцінки економічної безпеки підприємства здійснюється у вигляді коригування величини достатності ресурсів підприємства

Таблиця 3

#### Параметри експертної оцінки детермінантів макрорівня в системі економічної безпеки підприємства

Ключові детермінанти	Характеристика ключових детермінантів	Параметр експертної оцінки
Політичні	характер впливу конкретних змін у політичній сфері	обсяги поставок закордонним споживачам; ресурси, одержувані з-за кордону
Економічні	характеристика макроекономічної ситуації, вплив зміни макроекономічних характеристик	інфляція; безробіття; фаза економічного зростання; валютний курс
Соціальні	характер впливу на економічну діяльність змін соціального характеру	рівень життя населення; обсяги споживання; споживчі уподобання
Технологічні	динаміка нововведень, темпи НТП	поява інноваційних технологій; відповідність етапу технологічного розвитку країни
Інституційні	характер впливу на підприємство конкретних змін у законодавстві	зміни в податковому законодавстві; зміна ставки рефінансування; зміни в політиці підтримки державою
Природно-екологічні	характер впливу змін природних умов, зміна екологічної обстановки	зміни кліматичних умов; зміни в параметрах екологічного контролю

Джерело: Складено автором

Таблиця 4

#### Параметри експертної оцінки детермінантів мезорівня в системі економічної безпеки підприємства

Ключові детермінанти	Характеристика ключових детермінантів	Параметр експертної оцінки
Характеристики сфери діяльності	характеристика контрагентів; особливості розвитку сфери діяльності	- надійність партнерів; - надійність інвесторів; - обсяг і перспективність розвитку ринку; - характер конкуренції на ринку; - сезонні коливання; - інноваційний розвиток конкурентів; – привабливість бізнесу
Характеристики території	ресурсне забезпечення території; інфраструктурне забезпечення території; привабливість регіону	- рівень життя населення в регіоні; - інвестиційна привабливість території; - межі ринку збуту; - наявність місцевих ресурсів; - транспортно-логістична інфраструктура

Джерело: Складено автором

для забезпечення економічної безпеки на величини отриманих уточнюючих коефіцієнтів (величини  $\bar{k}_{ма}$  та  $\bar{k}_{ме}$ , які розраховуються як середні геометричні).

Таблиця 5  
Значення уточнюючого коефіцієнта у відповідності із силою і характером впливу детермінантів мезо- та макrorівнів

Сила впливу	Характер впливу	Коефіцієнт, що використовується в розрахунках
Повна незалежність	загроза для бізнесу	1
	сприятлива умова для бізнесу	1
Слабкий вплив	загроза для бізнесу	0,9
	сприятлива умова для бізнесу	1,1
Значний вплив	загроза для бізнесу	0,8
	сприятлива умова для бізнесу	1,2
Сильний вплив	загроза для бізнесу	0,7
	сприятлива умова для бізнесу	1,3
Дуже сильний вплив	загроза для бізнесу	0,6
	сприятлива умова для бізнесу	1,4

Джерело: Складено автором

Економічний сенс їх використання на конкретному підприємстві дозволяє зробити висновок про те, чи має дане підприємство достатньо власних ресурсів для нівелювання негативного впливу факторів та загроз зовнішнього середовища.

Закономірним результатом проведення комплексної діагностики економічної безпеки підприємства

є вибір відповідного сформованим умовам та визначеному рівню економічної безпеки суб'єкта господарювання інструментарію її забезпечення.

Апробація запропонованої методики діагностики системи економічної безпеки підприємства подається у таблиці 6.

Закономірним результатом проведення комплексної діагностики економічної безпеки підприємства є вибір відповідного сформованим умовам інструментарію її забезпечення. У зв'язку із зазначеним розроблено і запропоновано алгоритм вибору інструментарію забезпечення економічної безпеки підприємства (табл. 7).

Таким чином, за допомогою розробленої методики комплексної діагностики економічної безпеки підприємства можна достовірно і системно оцінити економічну безпеку підприємства за трьома рівнями: мезорівень, макrorівень, мікрорівень, а також звести отриманий результат до узагальнюючого інтегрального показника, що дозволяє визначити рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання.

**Висновки та перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку.** Отримані результати систематизують і поглиблюють теоретико-методологічні основи діагностування економічної безпеки підприємства та її складових. Вбачається можливим їх використання на підприємствах з метою виявлення «вузьких місць» та обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на підвищення економічної безпеки. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на створення математичної моделі процесу забезпечення високого рівня економічної безпеки промислового підприємства.

Таблиця 6

Приклад результатів оцінки детермінантів мікро-, мезо- і макrorівнів у системі економічної безпеки підприємства

Макrorівень діагностики			Мезорівень діагностики			Мікрорівень діагностики		Комплексна оцінка	ЕБП
складові	$\bar{k}_{ма}$	$\bar{k}_{ма}$	складові	$\bar{k}_{ме}$	$\bar{k}_{ме}$	складові	$\bar{d}_m$		
політичні економічні соціальні технологічні інституційні природно-екологічні	1 0,8 0,8 0,9 0,6 1	0,83	характеристики сфери діяльності	0,6	0,87	фінансова інтелектуально-кадрова техніко-технологічна інформаційна ресурсно-виробнича управлінська збутова	0,975	0,848	0,62
				0,7			0,919		
				0,8			0,577		
				1,1			1		
				1,1			0,863		
			характеристики території	0,9	1,02		0,810		
				1			0,872		
				1,2					
				0,8					
				1,3					

Таблиця 7

Алгоритм вибору інструментарію забезпечення економічної безпеки підприємства

Оцінка детермінантів за складовими мікро-, мезо- та макrorівнів	Вид і характер рішення, що приймається
Оцінка детермінантів мікрорівня	
оцінка управлінської складової	Прийняття рішення по заміну управлінського персоналу
оцінка фінансової складової	Прийняття рішення про оптимізацію структури капіталу
оцінка інтелектуально-кадрової складової	Створення ефективної системи управління персоналом; розробка індивідуального підходу до кожного працівника; розробка системи кар'єрного росту та відповідних мотиваційних механізмів
оцінка ресурсно-виробничої складової	Прийняття рішення про оптимізацію ресурсного забезпечення суб'єкта господарювання
оцінка техніко-технологічної складової	Прийняття рішення про модернізацію підприємства
оцінка інформаційної складової	Прийняття рішення про оптимізацію інформаційних потоків
оцінка збутової складової	Прийняття рішення про оптимізацію збутової політики; розробка маркетингової політики, реклами
Оцінка детермінант макrorівня	
Оцінка детермінант мезорівня	Формування резервів за ключовими складовими ресурсів підприємства, формування кадрового резерву

Джерело: Складено автором

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособ. / Л. Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2013. – 260 с.
2. Божидарнік Т. В. Обґрунтування господарських рішень і діагностика промислового підприємства: сучасний формат: [монографія] / Т. В. Божидарнік, І. В. Кривов'язюк. – Луцьк: РВВ Луц. НТУ, 2014. – 160 с.
3. Діагностика економічної безпеки підприємства: [монографія] / В. В. Лук'янова, Ю. В. Шутяк. – Хмельницький: ХНУ, 2014. – 165 с.
4. Зайченко В. В. Економічна безпека підприємства: сутність та основні складові / В. В. Зайченко, С. В. Коваленко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 410–414.
5. Кривов'язюк І. В. Діагностика фінансово-господарської діяльності промислового підприємства: [монографія] / І. В. Кривов'язюк, Я. Кость. – Луцьк: ЛНТУ, 2012. – 199 с.
6. Пашнюк Л. О. Економічна безпека підприємства: сутність, складові та фактори забезпечення / Л. О. Пашнюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 48–50.
7. Писаренко Б. А. Діагностика економічної безпеки функціонування промислових підприємств / Б. А. Писаренко, Н. Б. Проценко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 1. – С. 302–305.
8. Скриньковський Р. М. Комплексна діагностика розвитку підприємства: концепція, параметри, методи / Р. М. Скриньковський // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 1. – С. 88–96.
9. Шемаєва Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. д-ра екон. наук: 21.04.02 / Л. Г. Шемаєва. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2010. – 39 с.
10. Яцкевич І. В. Економічна діагностика: навч. посіб. / І. В. Яцкевич. – Одеса: ФОП Бондаренко М. О., 2015. – 291 с.

УДК 65.011.02

**Могилова А.Ю.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри маркетингу  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

**Будашко В.О.**

*студентка  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

**ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ**

Проведено ретроспективний аналіз розвитку готельно-ресторанної справи в Україні. Визначено відмінні характеристики готельних та ресторанных закладів. Специфічні особливості продукту у сфері готельно-ресторанних послуг розглянуто в аспекті розробки програми маркетингових заходів. Відповідно до тенденцій розвитку ринку готельно-ресторанних послуг запропоновано основні напрями маркетингової діяльності.

**Ключові слова:** сфера послуг, готельно-ресторанна справа, товар, споживач, маркетинг.

**Могилова А.Ю., Будашко В.А. ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ**

Проведен ретроспективний аналіз розвитку готельно-ресторанного дела в Україні. Определены отличительные характеристики гостиничных и ресторанных заведений. Рассмотрены специфические особенности продукта сферы гостинично-ресторанных услуг в аспекте разработки программ маркетинговых мероприятий. В соответствии с тенденциями развития рынка гостинично-ресторанных услуг предложены основные направления маркетинговой деятельности.

**Ключевые слова:** сфера услуг, гостинично-ресторанное дело, товар, потребитель, маркетинг.

**Mohylova A.Yu., Budashko V.A. MARKETING FEATURES IN HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS**

A retrospective analysis of the hotel and restaurant business development in Ukraine was made. Distinctive characteristics of the hotel and restaurant facilities were determined. Specific features of the product in the scope of hotel and restaurant services in the aspect of development marketing activities programs were considered. The main directions of marketing activity were suggested according to the market trends of hotel and restaurant services.

**Keywords:** service sector, hotel and restaurant business, product, consumer, marketing.

**Постановка проблеми.** Сьогодні сфера готельно-ресторанних послуг України перебуває в складних умовах. Криза, стан економіки, погіршення міжнародних зв'язків, ситуація на Сході країни несприятливо впливають на індустрію туризму та відпочинку, а отже, на сферу готельно-ресторанних послуг. Розширення бізнесу цього сектору є майже неможливим, конкурентна боротьба загострюється, кількість клієнтів постійно зменшується. Раціональна побудова плану маркетингу дозволяє підприємцю не тільки не втратити споживачів та залишитись на ринку готельно-ресторанних послуг, а й отримувати стійкий дохід, що, в кінцевому підсумку, поповнюватиме бюджет країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових працях вчених проблеми сфери готельно-ресторанних послуг досліджуються переважно в аспекті управління взаємовідносинами зі споживачами послуг, розширення спектру послуг та підвищення їхньої якості. Тому в даній статті поставлено завдання на основі ретроспективного дослідження – проаналізувати особливості діяльності підприємств у сфері готельно-ресторанних послуг та виявити основні напрями розвитку їхньої маркетингової діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Історія розвитку готельної справи нерозривно пов'язана з подорожами. Подорожуючи з різною метою та намірами



(відвідування святих місць і храмів, олімпійських ігор тощо) люди мали потребу в притулку, харчуванні та відпочинку. Найдавніші згадки про місця для розміщення подорожуючих можна знайти в писемних джерелах Стародавнього Єгипту [6].

Перші заклади гостинності на території України виникають у XII-XIII ст., у період економічного та політичного розвитку Київської Русі. Вигідне географічне положення Київської Русі на перехресті торгових шляхів, культурні та релігійні зв'язки з країнами Середземномор'я, Балтики, Західної Європи зумовлюють розбудову міст та появу спеціалізованих закладів розміщення.

Суттєвим фактором формування інфраструктури гостинності на Русі були риси слов'янського темпераменту, особлива увага до гостей, створення для них комфортних умов при розміщенні, забезпечення їх їжею. Київський князь Володимир Мономах заповідає синам в «Повчанні»: «Ставтесь з повагою до гостей, оскільки ці люди мимоходячи рознесуть по світу добру або лиху вість». Прийом іноземних гостей київськими князями найчастіше здійснювався у літніх резиденціях, серед яких найбільш відомими були Красний двір Володимира Великого на Печерську та Вишгород біля Києва [2].

Першими гостинними закладами Київської Русі були постоялі двори, що розташовувалися неподалік від стайні, – ями. Згодом у великих містах з'являються більш комфортні та облаштовані необхідним сервісом гостинні двори.

У другій половині XIX ст. Київ стає центром сфери, котрий став надавати вигідні умови для відкриття та організації готельних закладів. Після відкриття залізниць у Києві кількість подорожуючих, що потребують у зупинках та нічлігу, значно збільшується, а оскільки всім відомий факт «попит народжує пропозицію» стає поштовхом до розбудови нових готелів та дворів.

Саме у цей час починається розвиток готельної та ресторанної справи як єдиного комплексу. Постояльцям пропонується не лише нічліг, а й харчування під час їх зупинок у закладах. Виникають перші заклади харчування, що є складовою частиною готелю.

Уже у 1880 р. у Києві активно працювало 15 готелів. Більшість закладів, окрім проживання та харчування, починає запропонувати допоміжні послуги, такі як: послуги з доставки пасажирів та багажу кінними екіпажами, прибирання, гігієнічні послуги. До початку XX ст. лише в одному Києві нараховувалося більше 80 готельно-ресторанних комплексів, що є абсолютним рекордом на території колишньої Київської Русі.

Поряд з Києвом зі кількістю діючих готелів стояли Одеса, Харків та Ялта.

Майже у кожному містечку Східної Галичини були невеликі готелі, ресторани, кав'ярні. Загалом на початок XX ст. у Галичині нараховувалося більше 800 готелів, середня зайнятість у яких становила три особи на один готель. Також незначну долю ринку займали заклади, чисельність персоналу яких складала 20 осіб та більше [2].

Економічне зростання, розвиток транспортної інфраструктури, провітницька діяльність, тісні зв'язки з Європейськими державами на початку XX ст. сприяло інтенсивному розвитку готельно-ресторанної індустрії України.

Проте події Першої та Другої світових війн зробило суттєвий відбиток на розквіт сфери готельно-ресторанних послуг в Україні. Відбулися несприятливі зміни у соціально-побутових умовах країни,

що значно зупинило діяльність готельних закладів. Кількість підприємств суттєво зменшується, багато з них перепрофілюються у житлові будівлі та приміщення для різних організацій.

В період після Другої світової війни, особливо «хрущовської відлиги» спостерігалось поживлення туризму, а отже, готельно-ресторанної діяльності. Завдяки державному фінансуванню в Україні відновляють свою справу готельно-ресторанні підприємства та відкриваються нові заклади: турбази, туристичні комплекси, кемпінги, готелі нового типу, притулки, заклади громадського харчування та кав'ярні.

Свого часу поняття «готельне господарство» співвідносилось з господарською діяльністю, що полягала в наданні платних послуг розміщення в готелях. Згодом, із зростанням попиту на туристичні послуги й прагненням готелів до розширення комплексності обслуговування, послуги розміщення стали тісно пов'язуватись з харчуванням і реалізацією додаткових послуг. Це дає підстави для визначення поняття «готельне господарство» в широкому та вузькому його розуміннях. Визначення поняття «готельне господарство» у широкому розумінні включає проживання, харчування та додаткові послуги; у вузькому – лише проживання.

Залежно від виду та категорії готелю перелік додаткових послуг значно відрізняється. Готелі категорії «5 зірок» повинні надавати всі додаткові послуги самостійно через широку мережу власних підрозділів (перукарня, ресторан, кафе, бар, відділення зв'язку та банку, магазини, кіоски, бюро різних видів послуг тощо).

Ресторанний бізнес для готелів не є профільним, проте сучасний готель складно уявити без ресторану. Сучасний готель не може функціонувати без ресторану, адже у вартість проживання зазвичай включено сніданок. Крім того, ресторан – це не благодійна їдальня, а заклади для заробляння грошей. Ресторани в готелях працюють як для постояльців, так і для людей «з вулиці». Як правило, це найдорощчі ресторани в місті.

Економічна сутність готельної діяльності полягає у тому, що вона, як будь-яка сфера послуг, має нематеріальний характер. Результатом виробничо-господарської діяльності готелів є не «готовий продукт», а пропозиція послуг та сервісу. Проте для експлуатації продукту сфери послуг необхідне використання матеріального продукту (будівлі, споруди, устаткування, інвентар), яка виступає основою виробництва та реалізації пропонованих послуг.

Найважливішим завданням маркетингу у сфері готельно-ресторанних послуг є організація виробництва й надання послуг високої якості з урахуванням інтересів споживачів і забезпечення стабільного становища підприємства на ринку послуг.

Розглядаючи маркетинг у сфері готельно-ресторанних послуг, можна зробити висновок, що ця справа незначно відрізняється від інших галузей, тому всі принципи сучасного маркетингу сфери послуг можуть бути повністю застосовані в маркетингу готельно-ресторанних послуг.

Проте, в готельно-ресторанному бізнесі є своя специфіка, що відрізняє його від інших форм виробництва й торгівлі. Тут є реалізація готельного продукту (частка послуг становить 60%, товарів – 40%), а також особливий характер споживання готельного продукту в місці його створення [5].

Маркетинг у сфері готельно-ресторанних послуг є складною багатокомпонентною системою, головне завдання якої – забезпечення туриста послугами,

надання ночівлі, харчування та інших додаткових готельних продуктів, які пропонує готель.

Планування організації маркетингу у сфері готельно-ресторанних послуг має проходити три етапи:

1. Визначення основного продукту, потреби, які він буде задовольняти, сегмент ринку;

2. Розробка програми, яка створить цей продукт максимально привабливим для свого сегменту споживачів;

3. Надання гарантій для споживача.

На першому етапі визначається, який основний (наприклад, номер в готелі) та додатковий (харчування в ресторані при цьому готелі) продукти буде купувати споживач.

На другому етапі розробник повинен зробити готельний продукт готовим до реалізації та привабливим для клієнтів. Для цього він повинен:

– мати набір різноманітних послуг, що варіюються;

– мати певний рівень якості;

– мати продуманий імідж;

– бути підкріпленим рекламою, інформацією та піар-заходами [5].

На третьому етапі створений продукт варто закріпити гарантіями. Споживач отримує обіцяні послуги в повному обсязі та в певний час. За будь-якої незадовільності споживача, заклад гарантує компенсувати всі його витрати.

Створюючи програму маркетингових заходів у сфері готельно-ресторанних послуг потрібно враховувати наступне:

1. Продукт у сфері готельно-ресторанних послуг є загалом системним поняттям. Всі його елементи є взаємодоповнюючими та взаємозалежними. Несприятлива якість одного впливає на інший, а отже, на загальну репутацію системи.

2. Продукт у сфері готельно-ресторанних послуг має свою «визначеність», його неможливо реалізувати без споживання, накопичувати та ототожнювати із матеріальним продуктом.

3. Характерна ознака продукту сфери готельно-ресторанних послуг полягає в тому, що він створюється під час споживання.

4. Продукт у сфері готельно-ресторанних послуг не можна перетворити в предмет для того, щоб демонструвати в якості товарного зразка його потенційним споживачам, стимулюючи відвідування того або іншого готельного регіону.

5. Для використання продукту у сфері готельно-ресторанних послуг споживач має долати певний простір. Тому під час реалізації маркетингових програм у готельному бізнесі варто враховувати існування великої взаємозамінної конкуренції, тобто можливості зробити заміну готелю іншими видами діяльності рекреаційного характеру на ринку, а також заміну складових елементів готельного продукту.

6. Попит на продукт у сфері готельно-ресторанних послуг є еластичним, оскільки зміна цін на послуги викликає зміни у попиті на них. Також попит залежить від часу споживання (сезон, пора року) і за місцем споживання (країна, область, район).

Проблема сфери готельно-ресторанних послуг на практиці може бути виявлена у ряді його елементів:

1) транспортні засоби, що використовується для пересування до місця призначення;

2) транспортні засоби, що використовується на місці;

3) форма надання житла;

4) тривалість відпочинку;

5) маршрут подорожі;

6) якість харчування та ресторанного обслуговування [5].

Для того, щоб проаналізувати стан ринку готельно-ресторанних послуг, зібрати інформацію про конкурентів, проаналізувати майбутні тенденції, підприємством проводяться маркетингові дослідження. Такі дослідження дозволяють дійти наступних висновків:

1. Чим вище якість обслуговування клієнта, тим вища ймовірність його повторного візиту. У перший раз гостя можна залучити рекламою, або інтер'єром, але у другий раз він прийде лише якщо буде задоволенням якістю отриманих послуг.

2. Особливості ринку готельних послуг, а також специфіка самих готельних послуг (невідчутність, мінливість якості їх надання, нездатність до зберігання, нерозривність виробництва та споживання послуг) визначають особливості конкурентної боротьби щодо якості готельної послуги.

3. Споживач залишається задоволеним лише тоді, коли отримана послуга відповідає його уявленням про неї.

4. Забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції є важливим компонентом маркетингової діяльності підприємства сфери готельно-ресторанних послуг. Для цього потрібно дотримуватися таких принципів сучасного сервісу:

– максимальна відповідність послуг, що надаються вимогам споживачів і характеру споживання;

– нерозривний зв'язок сервісу з маркетингом, його основними принципами і завданнями;

– гнучкість сервісу, його спрямованість на облік мінливих вимог ринку, переваг споживачів готельно-ресторанних послуг.

5. Оптимальне співвідношення критерію «ціна-якість» готельно-ресторанних послуг є основним критерієм, що забезпечує гідний імідж підприємства, та, таким чином, сприяє підвищенню його конкурентоспроможності у сфері. Послуги, що надаються готельно-ресторанним комплексом повинні відповідати своїй вартості та, відповідно, очікуванням клієнта.

6. Кожен споживач складає свою індивідуальну оцінку діяльності підприємства, оскільки він не може об'єктивно сприймати надані готельно-ресторанним комплексом послуги через притаманні йому психологічні та демографічні фактори.

7. Під конкурентоспроможністю готельних послуг слід розуміти сукупність їх властивостей, що відбивають міру задоволення конкретної потреби порівняно із запропонованими на ринку аналогічними послугами.

8. Готельні послуги мають ряд особливостей, що дозволяють маневрувати їхньою якістю, знижуючи або підвищуючи їх рівень для різних категорій споживачів з огляду на їхні потреби і купівельну спроможність.

9. З метою підвищення конкурентоспроможності готельно-ресторанного комплексу підприємств повинен надати унікальні характеристики своїй справі, що будуть виокремлювати саме його серед усіх гравців ринку.

Оцінка конкурентоспроможності готельно-ресторанного комплексу виконується за такими показниками:

– здатність готелю запропонувати споживачам готельно-ресторанний продукт з більш привабливими характеристиками, ніж у конкурентів;

– ефективність діяльності готельно-ресторанного комплексу на ринку, яка визначається як відно-

шення отриманого ринкового результату до вироблених затрат;

– ринковий результат, що дозволяє готельно-ресторанному комплексу досить успішно розвиватися та в перспективі задовольняти нові потреби клієнта.

10. На конкурентну боротьбу в індустрії готельно-ресторанних послуг впливає багато факторів. Найбільш впливовими є наступні:

– зі збільшенням кількості готельно-ресторанних комплексів зростає конкурентна напруга та ризик втрати клієнтів;

– унікальність територіального розташування, пропозицій і обслуговування.

– у випадку, коли попит на готельно-ресторанні послуги зростає повільно, а диференціація цих послуг майже відсутня існує великий ризик переходу клієнтів до підприємств-аналогів.

– сезонність попиту на готельно-ресторанні послуги, що загострює загальну ситуацію у певні пори року та вимушує підприємства запобігати до цінових та нецінових форм конкурентної боротьби;

– якщо продовження конкурентної боротьби є дешевшою, а ніж вихід із ринку, то боротьба також має тенденцію до посилення;

– інноваційний розвиток організації готельної сфери, що представляє собою зосереджена в сфері забезпечення матеріально-технічних умов надання готельних послуг клієнтам і розширення асортименту залучених послуг, що надаються на території готельного комплексу, ведеться в основному за рахунок впровадження нововведень.

**Висновки.** Враховуючи вищевикладене, можна стверджувати, що для того, щоб розвивати діяль-

ність на ринку готельно-ресторанних послуг в Україні, необхідно раціонально використовувати свої ресурси, вірно розподіляти бюджет на маркетингові заходи та піар, розуміти та діяти відповідно до сучасних тенденцій, а саме:

– диверсифікувати послуги: додати до переліку наданих послуг ті, в яких у клієнта виникає потреба (наприклад, послуги прання та прасування особистих речей, доставки книг у номер, сейф та ін.);

– активно використовувати інформаційні технології у просуванні закладу (контекстна реклама, соціальні мережі, розробка та оптимізація офіційного сайту закладу);

– використовувати якісний менеджмент у процесі діяльності закладу;

– розширювати мережу закладу (франшизи, партнерські угоди тощо).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнецова Н.М. Основи економіки готельного та ресторанного господарства – Навч. посібник, Київ, 1997. – 173 с.
2. Мальська М.П., Пандяк І.Г. Готельний бізнес: теорія та практика – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
3. Мунін Г.Б. Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу: навч. посіб. / Г.Б. Мунін, Ю.О. Карягін, Х.Й. Роглев. – К.: Кондор, 2008. – 460 с.
4. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент. – Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 348 с.
5. Тимошенко З.І., Мунін Г.Б., Дишлевий В.П. Маркетинг готельно-ресторанного бізнесу: навч. посіб. – Європ. ун-т. – К., 2007. – 245 с.
6. Федорченко В.К., Дьорова Т.А. Історія туризму в Україні: навч. посіб. / Передм. В.А. Смоля. – К.: Вища шк., 2002. – 195 с.

УДК 331.108.2:65.012.8

Бушман Т.С.  
аспірант

Української інженерно-педагогічної академії

**МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «КАДРОВА БЕЗПЕКА»**

Стаття присвячена порівняльному аналізу існуючих підходів до розуміння сутності кадрової безпеки. Проведено морфологічний аналіз поняття «кадрова безпека». Здійснено морфологічну декомпозицію визначення кадрової безпеки за такими ознаками порівняння, як сутнісна складова поняття, пріоритетне завдання та мета, що дозволило сформулювати власне визначення кадрової безпеки.

**Ключові слова:** кадрова безпека, морфологічний аналіз, підхід, процес, стан захищеності, персонал.

**Бушман Т.С. МОРФОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»**

Стаття посвящена сравнительному анализу существующих подходов к пониманию сущности кадровой безопасности. Проведен морфологический анализ понятия «кадровая безопасность». Осуществлена морфологическая декомпозиция определения кадровой безопасности по следующим признакам сравнения, как сущностная составляющая понятия, приоритетная задача и цель, что позволило сформировать собственное определение кадровой безопасности.

**Ключевые слова:** кадровая безопасность, морфологический анализ, подход, процесс, состояние защищенности, персонал.

**Bushman T.S. MORPHOLOGICAL ANALYSIS OF THE TERM «PERSONNEL SECURITY»**

The article is devoted to the comparative analysis of existing approaches to understanding the essence of personnel security. Morphological analysis of the term «personnel security» was carried. Morphological decomposition of the definition of security personnel was conducted by the following features comparisons, as an essential component of concepts, priority task and goal, which allowed to form their own definition of personnel security.

**Keywords:** personnel security, morphological analysis, approach, process, state of safety, staff.

**Постановка проблеми.** Кадрова безпека є надважливим питанням для більшості вітчизняних підприємств у часи нестабільності сучасного бізнес-середовища. Через зниження лояльності персоналу на підприємствах спостерігається активізація їх деструктивних намірів, починаючи від крадіжки закінчуючи промисловим шпигунством. Щоб запобігти такому розвитку подій на підприємстві, забезпечити захищеність та можливість протистояти загрозам з боку персоналу, необхідно для початку визначитись з сутністю та змістом кадрової безпеки підприємства. Враховуючи це, питання ґрунтовного дослідження поняття «кадрова безпека» набувають особливої актуальності та своєчасності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності кадрової безпеки, виявленню особливостей її формування та забезпечення на підприємстві присвячена значна кількість наукових праць. Сутність кадрової безпеки з точки зору системного підходу висвітлена в роботах І. Бурди [1], В. Кравченко [2], О. Лашенко [3], О. Литовченко [4], Н. Мехеди [5], Л. Томаневич [6], Т. Шири [7] та інші. Науковою школою таких вчених, як Р. Галаз [8], А. Єременко [9], Н. Кузнецова [10], Н. Подлужна [11], Т. Полозова [9], Ю. Поскрипко [12] та інших, представлено кадрову безпеку переважно як стан захищеності підприємства як соціально-економічної системи від загроз. Кадрову безпеку як процес запобігання негативним впливам досліджують такі науковці: В. Алькема [13], В. Геєць [14], О. Герасименко [15], В. Кафідов [16], Г. Козаченко [17], В. Красномоєць [18], М. Кизим [14], А. Череп [19], І. Чумарін [20] та інші.

**Постановка завдання.** Незважаючи на достатні здобутки в даній сфері дослідження, все ще залишаються невирішеними питання однозначного чіткого трактування кадрової безпеки більшістю вчених, що підтверджує необхідність подальшого опрацювання та аналізу. Отже, метою даної статті є визначення сутності поняття «кадрова безпека» підприємства та обґрунтування існуючих підходів з використанням

морфологічного аналізу. Для досягнення поставленої мети було визначено та вирішено такі задачі: проаналізувати існуючі підходи до визначення кадрової безпеки підприємства, здійснити морфологічну декомпозицію сутності дефініції та сформулювати власне визначення поняття «кадрова безпека».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кадрова безпека є достатньо молодим науковим напрямом, який досліджується більшістю вчених з метою розробки конкретних практичних рекомендацій щодо формування та забезпечення кадрової безпеки на підприємстві. Сучасне трактування поняття «кадрова безпека» досить неоднозначне. Це свідчить про відсутність єдиного підходу до її визначення, так як сутність даної категорії залежить від безлічі обставин, якими характеризується підприємство як соціально-економічна система. Так, кадрова безпека більшістю вчених [1–7] розуміється, в першу чергу, як одна зі складових економічної безпеки підприємства. Тобто вона повинна бути спрямована на підтримання відповідного рівня безпеки підприємства й охоплювати всю систему менеджменту персоналу. З позиції процесного підходу визначають кадрову безпеку В. Алькема, В. Геєць, О. Герасименко, В. Кафідов, Г. Козаченко, В. Красномоєць, М. Кизим, А. Череп, О. Черняк, І. Чумарін та розуміють під нею процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних із персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому. Подібне трактування дає Б. Городницький, визначаючи основним завданням кадрової безпеки: підбір благонадійних співробітників; контроль благонадійності і лояльності персоналу в динаміці; своєчасне виявлення і локалізація причин і обставин загроз; акуратне відсіювання тих, хто створює постійні погрози бізнесу [21, с. 86].

Як вважають Г. Назарова та А. Мірющенко, кадрова безпека – це діяльність із створення умов для стабільного функціонування й розвитку підприємства, за яких забезпечують гарантовану законодавством

захищеність інтересів підприємства, власників та персоналу від внутрішніх і зовнішніх загроз [22, с. 53; 23]. Існує ще одне визначення кадрової безпеки, яке у значній мірі відображає більше результат. Згідно Я. Качпирської, кадрова безпека – це наявність високоосвічених та кваліфікованих працівників, управлінського персоналу, відсутність масового відтоку фахівців, високий рівень їх підготовки [24, с. 64].

Відомий російський вчений А. Кібанов дає наступне трактування кадрової безпеки – генеральний напрямок кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з опрацювання цілей, завдань, спрямованих на збереження, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу, на створення відповідального та високопродуктивного згуртованого колективу, здатного часно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації [25, с. 32].

Інші науковці у визначенні кадрової безпеки акцентують увагу на поставленій меті її здійснення. Так, основна мета кадрової безпеки, на переконання С. Васичак та І. Мацюняк, у тому, щоб не тільки запобігати та попереджати негативні впливи від персоналу, але й захищати самих працівників, створювати сприятливі умови і стимули для їх роботи. При цьому слід враховувати, що до персоналу (на відміну

від інших ресурсів) необхідно застосовувати принцип гуманності та соціального захисту [26, с. 24].

На думку Н. Кузнецової, кадрова безпека – це стан системи соціально-трудових відносин між її учасниками (роботодавцем, працівниками, державними та іншими громадськими інститутами), що забезпечує можливість повної реалізації та захищеність життєво важливих їхніх інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз через досягнення збалансованості інтересів кожного з учасників відносин, а також сприяє ефективному і гармонійному розвитку людських ресурсів [10]. Аналогічну думку висловлюють Р. Галаз [8], А. Єременко [9], Н. Подлужна [11], Т. Полозова [9] та Ю. Поскрипко [12]. У свою чергу, О. Лашенко вважає, що за своїм змістом кадрова безпека – це стан саме економічної системи, при якому відбувається ефективна взаємодія всіх її функціональних складових частин. Вона здатна здійснювати діагностику, змістовний та структурний аналізи і прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники функціонування економічної системи [3]. У той же час автор наголошує, що це підсистема в системі економічної безпеки підприємства, особливість якої полягає у забезпеченні захищеності та здатності протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам та загрозам, які пов'язані з персоналом [3].

Таблиця 1

Морфологічна декомпозиція визначення сутності кадрової безпеки

Ознака порівняння	Структурні складові із зазначенням джерел
Сутнісна складова поняття	поточна і перспективна захищеність від загроз [27], процес запобігання негативним впливам [13–20], сукупність управлінських заходів [4], складова частина (елемент, підсистема) економічної безпеки підприємства [2–4; 6; 7], стан захищеності інтересів підприємства від загроз [8], процес розвитку й удосконалення системи управління кадрами підприємства [8], перманентний процес щодо запобігання і мінімізації ризиків і загроз [21], досить складне явище в сфері управління персоналом [28], комплекс заходів [20], характеристика стану економічної системи [9], генеральний напрямок кадрової роботи [25], сукупність принципів, методів, форм (інструментарію) [25; 29], стан системи соціально-трудових відносин між її учасниками [10], стан економічної системи [3], діяльність із створення умов для стабільного функціонування й розвитку підприємства [22; 23], комбінація таких складових частин як безпека життєдіяльності, соціально-мотиваційна, професійна та антиконфліктна безпека ризиків компанії [5], характеристика стану економічної системи [11], стан захищеності з певними індикативними атрибутами [12].
Пріоритетне завдання кадрової безпеки	захищеність від загроз майнового і немайнового характеру [27], захист від ризиків і погроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами [1; 13; 8; 14–20; 29], створення умов для найефективнішого управління персоналом, як визначального ресурсу [1], ефективне формування та використання кадрового потенціалу підприємства [4], запобігання і попередження негативних впливів від персоналу та захист самих працівників, створення сприятливих умов і стимулів для їх роботи [26], запобігання і мінімізація ризиків і загроз з боку власного персоналу [20; 21], сприяння економічній безпеці підприємства [28], захищеність від загроз, скерованих на послаблення економічного, наукового і духовного потенціалу країни [30], опрацювання цілей, завдань, спрямованих на збереження, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу, на створення відповідального та високопродуктивного згуртованого колективу, здатного часно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації [25], забезпечення можливості повної реалізації та захищеності життєво важливих інтересів учасників від зовнішніх і внутрішніх загроз через досягнення збалансованості інтересів кожного з учасників відносин [10], забезпечення захищеності та здатності протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам та загрозам, які пов'язані з персоналом [3]; здійснення діагностики, змістовного та структурного аналізу і прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники функціонування економічної системи [3; 11], забезпечення гарантованої законодавством захищеності інтересів підприємства, власників та персоналу від внутрішніх і зовнішніх загроз. [22; 23], попередження та зменшення небезпеки негативного впливу на економічну безпеку недостатньо кваліфікованих співробітників підприємства, неефективного управління персоналом [20], збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства [20], здатність протистояти ризикам і загрозам та забезпечувати реалізацію економічних інтересів [6], ефективне функціонування всіх її функціональних складових, забезпечення захищеності та здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаних з персоналом, змістовний та структурний аналіз, діагностика та прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники економічної системи. [9], визначення та ідентифікація зовнішніх та внутрішніх загроз для кадрової безпеки підприємства; посилення роботи з працівниками підприємства з метою підвищення ефективної діяльності всіх категорій персоналу; збереження й розвиток інтелектуального потенціалу, поповнення знань і професійного досвіду працівників підприємства; унеможливлення виникнення загроз для економічної безпеки підприємства джерелом яких є сам персонал [7].
Мета кадрової безпеки	забезпечення та підтримка економічної стійкості та результативності господарської діяльності підприємства [4], забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства [1], ефективний і гармонійний розвиток людських ресурсів [10], ефективне функціонування всіх її функціональних складових [11], забезпечення ефективного функціонування організації [29], гарантування стабільного та максимально ефективного функціонування підприємства і високий потенціал розвитку в майбутньому [7].

Зазначимо, що в науковій літературі поняття «кадрова безпека» визначається та досліджується також і на макрорівні, але враховуючи поставлену мету вважаємо за потрібне сконцентрувати увагу на мікрорівні кадрової безпеки, об'єктом якого є підприємство.

Отже, аналіз наукових напрацювань зарубіжних та вітчизняних вчених свідчить про відсутність єдиного класичного визначення поняття «кадрова безпека». Це ускладнює її формування, оцінку та забезпечення і підтверджує необхідність детального дослідження і виявлення найбільш змістовного та найменш громіздкого тлумачення даної дефініції. Тому інструментом вирішення поставленої задачі стосовно теоретичного обґрунтування визначення поняття кадрової безпеки було обрано метод морфологічного аналізу, який дозволяє провести порівняння існуючих підходів до визначення сутності кадрової безпеки за допомогою ключових слів та зрозуміти які аспекти вкладають в поняття різні автори.

З метою додаткового дослідження сутності та змісту кадрової безпеки було здійснено наукове розкладання на основні складові проаналізованих визначень (декомпозиція) за такими ознаками: сутнісна складова поняття; пріоритетне завдання кадрової безпеки; основна мета кадрової безпеки. Результати декомпозиції подано в таблиці 1.

Подана в таблиці 1 сукупність морфологічних одиниць поняття «кадрова безпека» за кожною ознакою порівняння є неоднорідною та багатогранною, це вказує про необхідність їх додаткової класифікації з метою отримання єдиного узгодженого категоріального апарату.

Так, сукупність морфологічних одиниць за сутнісною складовою поняття слід структурувати на дев'ять груп за критерієм їх відповідності такій ключовій умові: морфологічна одиниця сутності поняття характеризується як процес, як підсистема (складова), як стан, як сукупність заходів, як захищеність від загроз, як інструментарій, як діяльність, як напрямок, як явище (табл. 2).

Як видно з табл. 2, в основному вчені-науковці щодо визначення сутності поняття кадрова безпека використовують в значній мірі такі морфологічні одиниці, як процес, стан, сукупність заходів, складова частина економічної безпеки, захищеність від загроз. Зазначимо, що тлумачення кадрової безпеки як генерального напрямку кадрової роботи або

досить складного явища в сфері управління персоналом є дуже узагальненим, що не дає можливості конкретизувати сутнісну складову поняття.

Характеризувати сутність кадрової безпеки як інструментарій не коректно, адже суперечить самому механізму забезпечення кадрової безпеки на підприємстві. Сильна сторона визначення як сукупності заходів полягає в формулюванні мети кадрової безпеки, але одночасно недостатньо чітко проглядається специфіка цього явища – орієнтація на запобігання загрозам вказує лише на тимчасові превентивні міри. Захищеність від загроз можна розглядати лише як результат забезпечення кадрової безпеки, який не може описувати всю сутність поняття.

Необхідно акцентувати увагу, що на третьому місці за частотою згадувань знаходиться морфологічна одиниця «стан», тобто у відповідності з цим поглядом, кадрова безпека розуміється як стан захищеності підприємства від ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом. Але даний підхід умовно можна назвати «статичним», оскільки сам термін «стан» передбачає статичність. Враховуючи це, в якості сутнісної складової поняття «кадрова безпека» слід обрати морфологічну одиницю «процес». Відповідно процесного підходу кадрова безпека представляє собою сукупність певних етапів, що дозволяє при більш детальному дослідженні аналізувати її як взаємопов'язаний ланцюг елементів.

Аналогічно було проведено структурування морфологічних одиниць «пріоритетне завдання кадрової безпеки» та «мета кадрової безпеки».

У підсумку було запропоновано наступне визначення кадрової безпеки. Кадрова безпека – це процес запобігання дестабілізуючим впливам з боку персоналу, пріоритетним завданням якого є створення умов для захищеності діяльності підприємства з метою забезпечення його ефективного функціонування.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити наступні висновки. У результаті проведеного морфологічного аналізу при всій різноманітності підходів до визначення поняття кадрова безпека було запропоновано такий, що враховує специфіку використання його на машинобудівному підприємстві. Розроблене визначення дозволяє відобразити сутнісну складову, пріоритетне завдання та мету кадрової безпеки. Визначившись з розумінням сутності кадрової безпеки, необхідно зазначити, що в сучасних нестабільних умовах роз-

Таблиця 2

Структурування морфологічних одиниць сутнісної складової поняття «кадрова безпека»

Кадрова безпека як:	%	Визначення, що відносяться до відповідної групи
процес	30,3	процес запобігання негативним впливам [13–20], процес розвитку й удосконалення системи управління кадрами підприємства [8], перманентний процес щодо запобігання і мінімізації ризиків і загроз [21].
складова частина	21,2	складова частина (елемент, підсистема) економічної безпеки підприємства [1–4; 6; 7]; комбінація таких складових частин як безпека життєдіяльності, соціально-мотиваційна, професійна та антиконфліктна безпека ризиків компанії [5].
стан	18,2	стан системи соціально-трудових відносин між її учасниками [10], стан економічної системи [3], стан захищеності інтересів підприємства від загроз [8], характеристика стану економічної системи [9], характеристика стану економічної системи [11], стан захищеності з певними індикативними атрибутами [12].
сукупність заходів	6,1	сукупність управлінських заходів [4], комплекс заходів [20].
захищеність від загроз	6,1	поточна і перспективна захищеність від загроз [27], захищеність вітчизняних людських ресурсів від зовнішніх і внутрішніх загроз [30].
інструментарій	6,1	сукупність принципів, методів, форм (інструментарію) [25; 29].
діяльність	6,1	діяльність із створення умов для стабільного функціонування й розвитку підприємства [22; 23].
явище	3,1	досить складне явище в сфері управління персоналом [28].
напрямок	3,1	генеральний напрямок кадрової роботи [25].

витку економіки країни важливим завданням керівництва більшості вітчизняних підприємств стає необхідність формування гнучкого механізму протидії загрозам кадровій безпеці, що є предметом дослідження подальших напрацювань.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурда І. Я. Теоретичні аспекти кадрової безпеки як складової економічної безпеки підприємства / І. Я. Бурда // Наукові записки (Укр. акад. друкарства). – 2011. – № 1. – С. 22–29.
2. Кравченко В. О. Кадрова безпека – основа економічної безпеки підприємства / В. О. Кравченко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: збірник наукових праць. – 2014. – № 1 (7). – С. 301–306.
3. Лашенко О. Ю. Кадрова безпека як підсистема в системі економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Лашенко. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2007-3/laschenko\\_307.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2007-3/laschenko_307.htm).
4. Литовченко О. Ю. Формування кадрової безпеки підприємств АПК / О. Ю. Литовченко: автореферат дис. канд. екон. наук., Київ, 2010. – 20 с.
5. Мехеда Н. Г. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки / Н. Г. Мехеда, А. І. Маренич // Фінансовий простір: міжнародний науково-практичний журнал / Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ). – м. Черкаси. – № 2 (6) 2012. – С. 38–45.
6. Томаневич Л. М. Кадрова безпека підприємства як об'єкт теоретичного дослідження / Л. М. Томаневич // Збірник наукових праць Львівського державного університету внутрішніх справ. – Серія: Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 1–8.
7. Шира Т. Б. Особиста безпека працівника як основа гарантування економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Т. Б. Шира // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4408>
8. Галаз Р. І. Конфлікт інтересів як загроза кадровій безпеці підприємства / Р. І. Галаз // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2012. – Вип. 9. – С. 101–105.
9. Єременко А. О. Методологічні основи системи кадрової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Єременко, Т. В. Полозова. – Режим доступу: [file:///C:/Users/User/Downloads/25143-43570-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/25143-43570-1-PB%20(1).pdf).
10. Кузнецова Н. В. Поведение персонала как объект обеспечения кадровой безопасности организации / Н. В. Кузнецова // Вестник Забайкальского государственного университета экономики и права. – 2015. – № 6. – С. 23–27.
11. Подлужна Н. Загрози кадровій безпеці та методи їх попередження в виробничо-комерційній діяльності підприємств / Н. Подлужна, О. Єгорова // Схід. – 2010. – № 5 (105). – С. 56–60.
12. Поскрипко Ю. А. Категорийный анализ кадровой безопасности / Ю. А. Поскрипко // Економіка і Фінанси. – 2014. – № 1. – С. 7–13.
13. Алькема В. Г. Ключові напрямки розвитку системи економічної безпеки автотранспортних підприємств / В. Г. Алькема // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – Вип. 38. – С. 8–13.
14. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.; За ред. В. М. Гейця. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
15. Герасименко М. Моделирование системы обеспечения кадровой безопасности субъекта господарювання / М. Герасименко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2 (128). – С. 118–124.
16. Кафидов В. В. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие. Стандарт третьего поколения / В. В. Кафидов. – СПб.: Питер, 2012. – 208 с.
17. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
18. Красномоєць В. А. Методи забезпечення кадрової безпеки підприємства / В. А. Красномоєць // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування Серія «Економіка». – 2012. – Випуск 3 (59). – С. 135–141.
19. Череп А. В. Теоретико-методичні основи забезпечення економічної безпеки машинобудівних підприємств / А. В. Череп, О. В. Степаненко // Економіка і регіон. – 2013. – № 3 (40). – С. 78–83.
20. Чумарин І. Работа с персоналом в контексте общей безопасности компании / И. Чумарин // Менеджмент по персоналу. – 2005. – № 1. – С. 34–40.
21. Городницький Б. Кадровая безопасность. Стереотипы и решения / Б. Городницький // Директор по безопасности. – 2010. – № 3. – С. 86–95.
22. Назарова Г. В. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. В. Назарова // Науковий журнал Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – Вип. 15. – С. 52–60.
23. Мирющенко А. Л. Теория кадровой безопасности [Электронный ресурс] / А. Л. Мирющенко. – Режим доступу: <http://kadry.ucoz.ru/publ/6>
24. Кіпчарська Я. М. Економічна безпека підприємства: суть, зміст, складові її забезпечення / Я. М. Кіпчарська // Наукові записки. – 2013. – 2 (43). – С. 63–72.
25. Кибанов А. Я. Кадровая безопасность в системе безопасности организации / А. Я. Кибанов // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2010. – № 10. – С. 30–35.
26. Васильчак С. В. Кадрова безпека підприємства – основа економічного розвитку / С. В. Васильчак, І. Р. Мацюняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 7. – с. 23–26.
27. Алавердов А. Р. Управление кадровой безопасностью организации: учебник / А. Р. Алавердов. – М.: Маркет ДС, 2011. – 176 с.
28. Даниленко С. В. Підходи до управління кадровою безпекою підприємства в ході реструктуризації / С. В. Даниленко // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 146–150.
29. Швайка Л. А. Деякі питання сутності кадрової безпеки підприємства / Л. А. Швайка, Х. В. Жидецька // Поліграфія і видавнича справа. – 2011. – 4 (56). – С. 158–163.
30. Егоров С. С. Кадровая безопасность и топ-менеджмент предприятий / С. С. Егоров, М. Я. Корнилов // Инициативы XXI века. – 2010. – № 4–5. – С. 80–83.

УДК 331.101

Климчук А.О.

докторант кафедри міжнародних економічних відносин  
Хмельницького національного університету

## АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано існуючі методики оцінки персоналу на промислових підприємствах. Запропоновано найбільш оптимальні методики оцінки, які доцільно використовувати в сучасних умовах розвитку економічних відносин. Практичне значення сформованої класифікації методик оцінки персоналу підприємства надає можливість отримати інформацію про комплексну оцінку кожного працівника, а також існуючі проблеми, які необхідно вирішити в підрозділах підприємства з метою підвищення продуктивності праці, формування кадрового резерву, затрати робочого часу на виконання різних видів робіт, визначення потенційних кандидатів на заміщення вакантних посад. Виходячи із проведених досліджень, для ефективної оцінки персоналу підприємства запропоновано використовувати поєднання різних методик оцінки персоналу залежно від виду економічної діяльності підприємства та галузевої приналежності.

**Ключові слова:** оцінка персоналу, методи та методики, промислове підприємство.

### Климчук А.О. АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы существующие методики оценки персонала на промышленных предприятиях. Предложены наиболее оптимальные методики оценки, которые целесообразно использовать в современных условиях развития экономических отношений. Практическое значение сложившейся классификации методик оценки персонала предприятия позволяет получить информацию о комплексной оценке каждого работника, а также существующих проблемах, которые необходимо решить в подразделениях предприятия с целью повышения производительности труда, формировании кадрового резерва, затратах рабочего времени на выполнение различных видов работ, определении потенциальных кандидатов на замещение вакантных должностей. Исходя из проведенных исследований, для эффективной оценки персонала предприятия предложено использовать сочетание различных методик оценки персонала в зависимости от вида экономической деятельности предприятия и отраслевой принадлежности.

**Ключевые слова:** оценка персонала, методы и методики, промышленное предприятие.

### Klymchuk A.O. METHODOLOGY ANALYSIS FOR ENTERPRISES PERSONNEL ASSESSMENT

The article analyzes the existing methodology of personnel evaluation at the industrial enterprises. The article analyzes the existing methods of personnel evaluation in the industry. The most optimal assessment methodology that should be used in the present conditions of economic relations. The practical significance of the existing classification methodologies for assessing personnel gives the opportunity to receive information on a comprehensive assessment of each employee, as well as existing problems to be solved in the departments of the enterprise to improve productivity, formation of personnel reserve, the cost of work to do various types of work, identifying potential candidates for vacant positions. Based on the studies, for effective evaluation of personnel proposed to use a combination of different methods of personnel evaluation depending on the type of economic activity of enterprise and industry sector.

**Keywords:** evaluation of personnel, methods and techniques, industrial enterprise.

**Постановка проблеми.** Будучи головним ресурсом будь-якого підприємства, саме від професійного розвитку, рівня кваліфікації, здібностей та вмінь персоналу залежать розвиток та ефективність функціонування даного підприємства. Водночас визначити здібності персоналу до праці та його професіоналізм лише за документами про освіту досить складно, тому використання достовірних методик оцінки персоналу на кожному окремому етапі (набір персоналу, адаптація, щоденне виконання роботи, навіть звільнення) дають змогу визначити економічну зацікавленість керівників підприємств у продуктивній та якісній праці їх підлеглих, а також сформулювати дієві механізми мотивації цієї праці. Незважаючи на те що вітчизняні підприємства досить успішно використовують зарубіжні методики оцінки персоналу, на сьогоднішній день залишаються не до кінця опрацьовані стандартні підходи до вибору та застосування цих методик залежно від видів економічної діяльності підприємств та їх галузевого спрямування, що вимагає проведення більш поглиблених наукових досліджень у цьому напрямі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам пошуку методик оцінки персоналу підприємства приділили увагу такі відомі вітчизняні вчені, як В.М. Данюк, Г.А. Дмитренко, М.А. Йохна, А.М. Карякін, В.Ю. Корнюшин, О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук, В.М. Нижник, В.А. Савченко, О.В. Сардак, С.О. Цимбалюк, Л.І. Федулова, А.М. Колот, І.А. Скопилатов, О.Ю. Єфремов.

Зокрема, у працях вищезгаданих учених висвітлюються актуальні питання теорії і практики процедури оцінювання, визначаються шляхи вдосконалення існуючої системи оцінки персоналу.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Серед існуючих наукових, методичних і практичних надбань щодо різноманіття методик оцінки персоналу не повною мірою розкритими залишаються проблеми доцільності вибору адекватних методик оцінки персоналу в конкретній ситуації залежно від певної організаційно-правової форми і галузевої спрямованості вітчизняних суб'єктів господарювання.

**Мета статті** полягає у дослідженні існуючих методик оцінки персоналу на підприємстві задля виявлення їх переваг та недоліків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перш ніж здійснювати аналіз існуючих методик оцінки персоналу на підприємстві, варто розібратись, що ж собою являє оцінювання персоналу. У загальному вигляді систему оцінки персоналу доцільно поділити на чотири складові частини: 1. зміст оцінки як об'єкт аналізу, конкретні якості людини, її поведінка, результати її праці; 2. система критеріїв оцінки та їх вимірювання; 3. система способів, методів та інструментів оцінювання; 4. процедура оцінювання: визначається порядок оцінювання, місце проведення, суб'єкти оцінювання, терміни і періодичність оцінки, технічні та організаційні засоби, що використовуються під час оцінювання персоналу.



Таблиця 1

## Характеристика методик оцінки персоналу на підприємстві

Класифікаційна ознака	Назва методики	Характеристика методик оцінки персоналу
1. Описові (у текстовій формі)	Анкетне опитування	Дає можливість отримати інформацію про великі групи потенційних працівників шляхом опитування певної їх частини, після чого складається репрезентативна вибірка
	Управління за цілями	Застосовується на всіх рівнях управління і обов'язково містить такі елементи: визначення спільних цілей керівника та підлеглого; сфера відповідальності підлеглого регламентується в термінах очікуваних результатів; установлені цілі та очікувані результати використовуються як критерії оцінювання внеску підлеглого
	Методика комітетів	Робота працівника обговорюється в групі, складається список дій, які оцінюються як позитивно, так і негативно, на основі зіставлення якого з вимогами до працівника або посади робиться висновок з урахуванням «ціни» досягнень
	Щоденник	Працівникам пропонується вести щоденник (журнал респондента) чи складати список завдань, що виконується ними протягом дня
	Методика «ЕССЕ»	Письмові характеристики підлеглих, де керівник висловлює свою думку про конкурентні переваги працівника
2. Кількісні (шкала оцінювання, що дає змогу кількісно виміряти переваги та результати діяльності)	Графічна шкала оцінок	Критеріям оцінювання конкурентних переваг працівника надаються числові значення, які наносяться на числову вісь
	Позиційний опитувальний лист для аналізу посади	Використання структурованого опитувального листа для аналізу роботи, що дає змогу одержати кількісну оцінку чи виявити профіль будь-якої роботи в балах, по основних позиціях
	Процедура департаменту праці	Стандартна методика, за допомогою якої різні види робіт можна кількісно оцінити, розбити на групи і порівняти між собою
	Програмований контроль	Оцінка професійних знань і вмінь, рівня інтелекту, досвіду і працездатності за допомогою контрольних запитань і карти програмного контролю
	Алфавітно-числова шкала	Оцінює фактори, що впливають на результати праці персоналу, основу цієї оцінки складає шкала, відповідно до якої зіставляються трудові досягнення і особисті якості працівника
	Функціональний аналіз роботи	Встановлює рейтинг роботи. Призначена для того, щоб створити стандартизовану процедуру для порівняння і класифікації видів робіт, відповідно до цієї методики інформація накопичується на «баланку аналізу роботи»
3. Комбіновані (в описовій формі і в шкалі оцінювання)	Бальна оцінка	Кількісне вираження за допомогою балів найсуттєвіших характеристик як працівника, так і роботи, яку він виконує
	Оцінка 360 градусів	Співробітника додатково оцінюють колеги по роботі, підлеглі, клієнти, завдяки чому досягається більший об'єктивізм
	Атестація	Спеціальна комплексна оцінка сильних і слабких сторін працівників, рівня їх відповідності вимогам посади, діяльності та їх результативності. При проведенні атестації застосовуються різні методики оцінки, залучається весь колектив.
	Тестування	Визначення професійних знань і навичок, здібностей, психології особистості із застосуванням шкали оцінки
	Експертна оцінка	Формування групи експертів, визначення сукупності якостей, розробка портрета реального та ідеального співробітника, розробка моделі робочого місця
4. Прогностичні (оцінка в результаті обстеження)	Спостереження	Безпосереднє спостереження корисне в тих видах робіт, що включають переважно фізичні рухи, при них також застосовують ділові ігри, тренінгові завдання, стажування працівників, виконання завдання
	Бесіди	Отримання усної інформації від працівника
	Опитувальні листи	Опитування працівників шляхом заповнення типової форми з відкритих питань задля отримання інформації
	Методика незалежних суддів	Оцінка працівника іншими працівниками, які з нею незнайомі, на основі перехресного допиту щодо результатів її праці
	Опитування	Отримання інформації про працівника від інших осіб
	Інтерв'ю	Претенденту на посаду дається завдання провести співбесіди з декількома кандидатами на робочі місця і самому прийняти рішення. Методика зорієнтована на перевірку вмінь правильно оцінювати і підбирати працівників
	Методика колективного обговорення	Методику застосовують під час порівняння конкурентних переваг кандидата на певну посаду із реальним працівником, якого прийнято за еталон, шляхом колективного обговорення.
Співбесіда	Бесіда зі співробітником у режимі «питання – відповідь» надає можливість отримати додаткові відомості про співробітника	
5. Практичні	Оцінка практичної діяльності	Продуктивність та результативність праці шляхом економічних розрахунків
	Аналіз біографічних даних	Аналіз кадрових даних, листа з обліку кадрів, особистих заяв, автобіографії, документів про освіту, характеристик
	Методика оцінки нормативам роботи	Оцінка працівника здійснюється на основі норми на роботу, яку він виконує, у кількості, якості та часі
6. Імітаційні (оцінка за умов створення певної ситуації)	Методика вирішальної ситуації	Використовується для оцінки виконавців, ґрунтується на описі «правильної» і «неправильної поведінки у певній ситуації»
	Методика моделювання ситуації	Створення штучних, але близьких до реальних умов роботи і управлінських ситуацій (підбір ділових партнерів, розробка проектів документів, інтерв'ю), критеріями оцінки є здатність організувати і планувати, гнучкість і стиль роботи, стійкість до стресів
	Методика ситуаційного інтерв'ю	Претендентам на певну посаду пропонується опис однакових ситуацій, а потім ставлять запитання щодо їх вирішення

Оцінка персоналу, що сформувалася під впливом потреб вирішення практичних завдань виробничо-управлінської діяльності, нерозривно пов'язана із розглядом та аналізом існуючих методик оцінки, що мають відповідати структурі підприємства, характеру діяльності персоналу, цілям оцінки, бути простими і зрозумілими, включати як мінімум п'ять-шість кількісних показників, поєднувати письмові та усні завдання. Таким чином, можна стверджувати, що методика оцінки персоналу є найголовнішою її складовою частиною, та, на жаль, єдиної класифікації існуючих методик оцінки не існує.

Виходячи з цього, доцільно розглянути думки вчених із приводу пошуку найбільш ефективних методик оцінки персоналу на підприємстві. Так, О.В. Крушельницька та Д.П. Мельничук стверджують, що досить доречно здійснювати поділ методик оцінки персоналу на традиційні і нетрадиційні. Перші сфокусовані на окремого працівника і ґрунтуються на суб'єктивній оцінці керівника або колег. Проте їх недоліками є те, що оцінка дається окремому працівнику без урахування цілей підприємства, ґрунтується на оцінці керівника, при повному ігноруванні думки колег по роботі, підлеглих, клієнтів; орієнтується на вже досягнуті результати і не враховує довготермінові перспективи розвитку підприємства та працівника. Нетрадиційні методики оцінки персоналу спрямовані на розгляд робочої групи (підрозділу, бригади, колективу) й акцентують увагу на оцінці працівника його колегами та здатність працювати в групі; оцінка окремого працівника і робочої групи проводиться з урахуванням результатів усього підприємства, а до уваги береться не тільки успішне виконання сьогоденних функцій, а й здібності до професійного розвитку й освоєння нових професій і знань. У цільових, планових і оперативних оцінках існуючі методики об'єднують у три групи: якісні, кількісні і комбіновані. До групи якісних методик відносять оцінку біографічних даних, ділової характеристики, спеціальної усної характеристики, еталону, а також систему обговорення. До групи кількісних методик належать існуючі методики з кількісним оцінюванням рівня якостей працівника. Комбінована методика включає експерту оцінку та тестування [3, с. 198–201].

На думку групи авторів, із теоретичної та практичної точок зору важливо розрізнити два види оцінки персоналу: самооцінку (систему уявлень, еталонів, образів: ідеальний образ «Я»; нормативний образ «Я», тобто уявлення про те, якою має бути людина, щоб інші її сприймали й поважали) та зовнішню оцінку (об'єктивну оцінку самого себе з боку колективу, керівників, безпосередніх споживачів продуктів праці). Водночас науковці стверджують, що брак одного з видів оцінки може сприяти розвитку навіть негативних явищ [4, с. 117–119].

На думку авторів [1, с. 249–250], за формою вираження кінцевого результату виділяють описові (оцінка подається в текстовій формі), кількісні та комбіновані методики (використовуються шкали оцінок, які дають змогу кількісно виміряти різні рівні виконання робіт на підприємстві). За інструментами оцінювання розрізняють прогностичну методику оцінки, інформаційною базою якого є результат обстежень, інтерв'ю, співбесіди; практичну методику, що спирається на оцінку результатів практичної діяльності працівника; імітаційну методику, що полягає в оцінці працівника за своєю поведінкою в умовах конкретної ситуації.

Водночас Л.І. Федулова притримується підходу, що методики оцінки персоналу необхідно класифікувати за методиками індивідуальної та групової оцінки [6, с. 202].

Виходячи з розглянутих вище підходів, приходимо до висновку, що існуючі методики оцінки персоналу на підприємстві характеризуються своєю різноманітністю та неоднозначністю. Систематизація проведених досліджень, своєю чергою, дає змогу запропонувати методики оцінки персоналу за двома ознаками: за формою вираження кінцевого результату (описові, кількісні та комбіновані) та за інструментами оцінки (прогностичні, практичні, імітаційні), що представлені в табл. 1.

Отже, як показує досвід, немає найкращої методики щодо проведення оцінки персоналу, адже кожна із запропонованих методик повинна відображати завдання конкретного підприємства. Найкращим варіантом є поєднання декількох методик під час організації та проведення оцінювання персоналу та адаптації існуючих методик до підприємства. Слід зазначити, що проведення регулярної оцінки персоналу за вибраними підприємством методиками та критеріями дає змогу визначити пріоритети розвитку працівників, прогнозувати і планувати їхню кар'єру і, таким чином, сформувати у працівників мотивацію до розвитку необхідних підприємству компетентностей. Для підвищення ефективності оцінювання персоналу необхідним є поширення сучасних методик оцінки на всі категорії персоналу; розширення доступу персоналу до результатів його оцінки; активне включення персоналу в процес його оцінки.

**Висновки.** На сьогоднішній день немає універсальної методики оцінки персоналу, але за допомогою існуючих методик можна максимально ефективно оцінити кожен категорію персоналу та не допускати помилок при проведенні оцінювання. Виходячи з результатів дослідження, ефективні методики оцінки персоналу можна класифікувати за такими ознаками: описові, кількісні, комбіновані, прогностичні, практичні та імітаційні. За допомогою цих класифікаційних ознак існує можливість визначення потреби у навчанні персоналу, розвитку необхідних компетенцій; формування кадрового резерву; отримання комплексної оцінки кожного працівника. Однак слід зазначити, що вибір конкретної методики та інструментів оцінки залежить від специфіки підприємства, виду його економічної діяльності та приналежності до конкретної галузі, а також зовнішніх і внутрішніх умов його діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління персоналом / В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков; ред. В.М. Данюк [та ін.]. – Київ: КНЕУ; Краматорськ: НКМЗ, 2013. – 666 с.
2. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: [монографія] / О.В. Вартанова, К.В. Клецова, О.М. Кузьменко [та ін.]; Нац. акад. наук України, Ін-т екон.-прав. дослідж., Луган. філ. – Луганськ: Ноулідж, 2011. – 175 с.
3. Крушельницька О.В. Управління персоналом: [навч. посіб.] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К.: Кондор, 2005. – 308 с.
4. Економіка праці та соціально-трудова відносини / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко [та ін.]; за наук. ред. А.М. Колота. – Київ: КНЕУ, 2009. – 711 с.
5. Скопылатов И.А. Управление персоналом / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов. – СПб.: Смольный университет, 2000. – 400 с.
6. Федулова Л.І. Менеджмент організації: [підручник] / Л.І. Федулова та ін. – К.: Либідь, 2004. – 448 с.

УДК 338.434

Коваль О.А.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

## ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено дослідженню чинників формування власних джерел фінансування та обґрунтування вибору залучених джерел. Проведено аналіз формуючих факторів фінансових результатів діяльності прибуткових та збиткових сільськогосподарських підприємств. На засадах кореляційно-регресійної моделі встановлено основні чинники економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Визначено, що для зростання прибутку доцільно розширити асортимент вирощуваної продукції та оптимізувати використання оборотних засобів підприємства. Встановлено, що для забезпечення безперебійного виробничого процесу навіть прибутковим сільськогосподарським підприємствам не вистачає власних коштів. Провівши розрахунок показника ефекту фінансового левериджу за матеріалами окремих підприємств із метою визначення можливих розмірів кредитування та його ефективності, було встановлено, що для більшості підприємств використання кредитних коштів є невигідним, так як зростання їх вартості спричиняє зменшення рентабельності діяльності, і навпаки. Як альтернативне джерело фінансування пропонуємо використовувати спільні джерела фінансування, а саме створення кооперативів.

**Ключові слова:** прибуток, збиток, сільськогосподарське підприємство, фінансове забезпечення, банківське кредитування, спільне джерело фінансування, кооперація.

### Коваль О.А. ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию факторов формирования собственных источников финансирования и обоснование выбора привлеченных источников. Проведен анализ формирующих факторов финансовых результатов деятельности прибыльных и убыточных сельскохозяйственных предприятий. На основе корреляционно-регрессионной модели установлены основные факторы экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Определено, что для роста прибыли целесообразно расширить ассортимент выращиваемой продукции и оптимизировать использование оборотных средств предприятия. На основе проведенных исследований было установлено, что для обеспечения бесперебойного производственного процесса даже прибыльным сельскохозяйственным предприятиям не хватает собственных средств. Проведя расчет показателя эффекта финансового левериджа по материалам отдельных предприятий с целью определения возможных размеров кредитования и его эффективности, установлено, что для большинства предприятий использование кредитных средств является невыгодным, так как рост их стоимости приводит к уменьшению рентабельности деятельности, и наоборот. В качестве альтернативного источника финансирования предложено использовать общие источники финансирования, а именно создание кооперативов.

**Ключевые слова:** прибыль, убыток, сельскохозяйственное предприятие, финансовое обеспечение, банковское кредитование, общий источник финансирования, кооперація.

### Koval O.A. RATIONALE SOURCES OF FINANCING AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article investigates factors forming their own sources of funding and justification of choice involved sources. The analysis of the factors forming the financial performance of profitable and unprofitable agricultural enterprises. On the basis of correlation-regression model found the main factors of economic efficiency of agricultural production. The main factors of revenue growth in the profitable specialty businesses are businesses (including the share of acreage of major crops in area seeded) and the level of use of working capital (turnover ratio). Determined that to increase profits advisable to expand the range of products grown and optimize working capital of the company. On the basis of the studies found that to ensure a smooth production process even profitable agricultural enterprises do not have enough equity. After calculation rate effect of financial leverage on materials of individual businesses to determine the possible size of lending and its effectiveness was found that most enterprises use loan funds is not viable because the growth of their value tends to reduce the profitability of operations and vice versa. As an alternative financing sources suggest the use of common sources of funding, namely the creation of cooperatives, which is the prospects for further research in this area.

**Keywords:** profit, loss, agricultural enterprise, financial security, bank lending, a common source of funding, cooperation.

**Постановка проблеми.** Однією з важливих проблем, яка наразі постає перед сільськогосподарськими підприємствами, є проблема фінансового забезпечення їх виробничо-господарської діяльності, яка базується на необхідності підвищення ефективності функціонування та прибуткового ведення сільськогосподарського виробництва. Недостатність власних та залучених коштів для забезпечення повного технологічного циклу погіршує показники рентабельності сільськогосподарських підприємств, що, своєю чергою, призводить до збитків та недоотримання прибутків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній літературі опубліковано чимало праць, в яких досліджуються теоретичні та практичні аспекти вибору джерел фінансування для сільськогосподарських підприємств. Так, В.М. Жмайлов, О.Г. Жмайлова, О.О. Бабицька, Ю.І. Данько, Л.В. Слосарєва [1] розробили методичні рекомендації щодо вдосконалення організаційних та економічних підходів до управління прибутком сільськогосподарських підприємств.

Проте вивчення даної проблеми за допомогою багатфакторної регресійної моделі на основі річної фінансової звітності збиткових та прибуткових сільськогосподарських підприємств та обґрунтування вибору зовнішніх джерел фінансування вченими було досліджено недостатньою мірою.

**Мета статті** полягає у вивченні основних чинників зростання прибутку як складових частин власних джерел формування фінансових ресурсів, а саме:

- проведенні кореляційно-регресійного аналізу чинників формування прибутку по сукупності прибуткових і збиткових сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області;
- визначенні основних факторів зростання прибутку сільськогосподарських підприємств;
- визначенні за матеріалами річної фінансової звітності окремих сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області можливого розміру їх кредитування та його ефективність.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Прибуток, виступаючи гарантом прогресу будь-якої економічної системи, чутливий до безлічі факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища: бюджетно-податкової, цінової, інвестиційної, грошово-кредитної політики органів законодавчої та виконавчої влади тощо, чим і визначаються організаційно-економічні умови його формування [1, с. 111].

Фінансовий результат, отриманий сільськогосподарським підприємством за підсумками року, свідчить про необхідність пошуку резервів із боку суб'єкта господарювання (оптимізація собівартості продукції, формування цінової політики, оптимізація структури виробництва, каналів і строків реалізації), так і заходів із боку держави (бюджетна підтримка та раціоналізація податкової політики). Отже, управління формуванням і розподілом прибутку залежить від впливу внутрішніх та зовнішніх чинників. Якщо сільськогосподарські підприємства не впливають на зовнішні чинники, то внутрішні чинники формування прибутку залежать саме від політики господарювання окремих підприємств.

Із розвитком ринкових відносин дедалі більшого значення набувають методи аналізу, що дають змогу спрогнозувати основні фінансово-економічні показники підприємства та результати його діяльності на основі дослідження впливу багатьох чинників [2, с. 23].

Одним із найпоширеніших методів дослідження взаємозв'язків і залежностей соціально-економічних явищ є економетричні методи. Основними методами такого аналізу прийнято вважати побудову моделей різного рівня, як правило, однофакторних і багатофакторних.

Зупинимось на багатофакторній регресійній моделі та будемо досліджувати, як впливає на величину чистого прибутку (збитку) – залежну змінну – низка факторів внутрішнього середовища, що найповніше відображають фінансово-економічний стан підприємства та за якими визначаються організаційні умови формування чистого прибутку:

- $x_1$  – частка зернових культур у структурі посівних площ, %;
- $x_2$  – умовне поголів'я худоби на 100 га с.-г. угідь, гол.;
- $x_3$  – частка сояшнику у структурі посівних площ, %;
- $x_4$  – виробничі витрати на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.;
- $x_5$  – фондозабезпеченість на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.;
- $x_6$  – рівень фінансової незалежності (автономії), %;
- $x_7$  – рівень платоспроможності, %;
- $x_8$  – коефіцієнт оборотності оборотних активів.

За об'єкт дослідження в 2013 р. нами було обрано 34 сільськогосподарських підприємства Дніпропетровської області, які звітують перед Департаментом агропромислового розвитку Дніпропетровської обласної державної адміністрації. На основі їх річної фінансової звітності було сформовано дві вибірки: до першої увійшло 11 збиткових підприємств, а до другої – 23 прибуткових підприємств.

У табл. 1 наведено результати розрахунків, отриманих у розрізі прибуткових та збиткових підприємств.

Із проведених розрахунків можемо зробити висновок, що відповідно до отриманих значень коефіцієнтів кореляції, найбільший вплив на величину чистого збитку в групі збиткових підприємств мають такі фактори, як фондозабезпеченість, величина витрат в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь та рівень платоспроможності, а тому саме зазначені фактори будуть включені в модель.

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу визначимо, який вплив мають указані фактори на фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Вплив указаних факторів на рівень збитку проаналізуємо за допомогою багатофакторної регресійної моделі, що описується системою рівнянь і демонструє, як вони будуть кількісно зумовлювати зміну збитку.

Багатофакторна лінійна модель залежності величини чистого збитку ( $y$ ) від виробничих витрат ( $x_1$ ), фондозабезпеченості ( $x_2$ ) та рівня платоспроможності ( $x_3$ ) для збиткових сільськогосподарських підприємств матиме такий вигляд:

$$y = 29,93 - 0,1447 x_1 - 0,1945 x_2 + 0,2701 x_3 \quad (1)$$

Аналізуючи одержане рівняння багатофакторної регресії, можна відзначити, що зменшення витрат та фондозабезпеченості в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 1 тис. грн. призведе до зменшення чистого збитку (у розрахунку на 100 га с.-г. угідь) на 0,1447 та 0,1945 тис. грн. на 100 га. Тобто для зменшення збитків сільськогосподарським підприємствам доцільно проводити систематичний пошук резервів зниження витрат, а додаткове придбання основних засобів із метою усунення збитків недоцільне.

Обернений вплив на величину чистого збитку має рівень фінансової автономії, збільшення якого на 1% дасть змогу знизити чистий збиток на 0,2701 тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь. Тобто відмова підприємств від користування кредитними засобами сприятиме зменшенню збитковості підприємства.

Розраховані коефіцієнти кореляції за групою прибуткових підприємств свідчать, що значний вплив на формування прибутку в прибуткових підприємствах

Таблиця 1

**Результати розрахунків показників регресії за групою збиткових сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за 2013 р.**

Фактор впливу	Збиткові підприємства		Прибуткові підприємства	
	коефіцієнт кореляції, ( $r_{x,y}$ )	t-статистика, ( $t_{t_1}$ )	коефіцієнт кореляції, ( $r_{x,y}$ )	t-статистика, ( $t_{t_1}$ )
Частка зернових культур у структурі посівних площ, %	0,35150	1,4544	-0,6193	-1,4522
Умовне поголів'я худоби на 100 га с.-г. угідь, гол.	0,20257	0,9183	-0,2291	0,3127
Частка сояшнику у структурі посівних площ, %	-0,25617	-1,3775	0,5770	-0,8818
Виробничі витрати на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	-0,51348	-0,8198	0,2958	0,0177
Фондозабезпеченість на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	-0,54717	-5,1602	0,0511	0,9709
Рівень фінансової незалежності (автономії), %	0,15563	0,9009	-0,1319	1,8246
Рівень платоспроможності, %	0,48964	1,2974	-0,1767	-1,3931
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,20541	0,1891	-0,5800	-2,8362

Джерело: розраховано автором

мають спеціалізація підприємств (частка зернових культур і сояшнику в структурі посівних площ, відповідно, повинна становити 0,6193 та 0,5770) та рівень використання оборотних засобів (коефіцієнт кореляції за показником оборотності оборотних засобів становить 0,580). Коефіцієнти кореляції питомої ваги сояшнику та зернових у структурі посівних площ і коефіцієнту оборотності оборотних засобів є статистично значимими та достовірними, ступінь впливу яких пояснюється на 72,0% із числа інших факторів, а випадкові величини (ті, що не увійшли до моделі) є незалежними, оскільки автокореляція залишків у моделі відсутня.

Таким чином, за результатами проведених розрахунків нами визначено таку залежність між розміром чистого прибутку та такими чинниками:

$$y = 932,34 - 8,0215 x_1 - 2,4238 x_2 - 145,8520 x_3, (2)$$

де,  $y$  – чистий прибуток на 100 га, тис. грн.;

$x_1$  – питома вага зернових культур у структурі посівних площ, %;

$x_2$  – питома вага сояшнику у структурі посівних площ, %;

$x_3$  – коефіцієнт оборотності оборотних засобів.

Отже, параметри отриманого рівняння демонструють, що величина чистого прибутку на 1 тис. грн. в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь обернено пропорційна досліджуваному показнику. Зростання частки посівних площ зернових культур і сояшнику в структурі посівних площ на 1% призведе до зменшення прибутку на 8,02 та 2,43 тис. грн. відповідно. А зростання фондозабезпеченості на одну одиницю призведе до зниження суми прибутку на 145,85 одиниць. Тобто прибутковим підприємствам досліджуваної сукупності необхідно звернути увагу на оптимізацію посівних площ сільськогосподарських культур та технічне забезпечення виробничого процесу.

Проведені розрахунки демонструють, що як у збиткових так і у прибуткових підприємствах фінансові результати залежать від рівня фондозабезпеченості, тому проведемо групування всієї досліджуваної сукупності сільськогосподарських підприємств за величиною фондозабезпеченості в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Під групуванням у статистиці розуміють розподіл одиниць статистичної сукупності на групи, однорідні в якому-небудь суттєвому відношенні. Аналітичні групування – це групування, які визначають взаємозв'язок між різними ознаками одиниць статистичної сукупності. За допомогою такого групування можна виявити певні взаємозв'язки між факторними і результативними ознаками.

У табл. 2 наведені результати проведеного групування сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за рівнем впливу фондозабезпеченості на рівень їх фінансових результатів.

Матеріали табл. 2 демонструють, що більшість сільськогосподарських підприємств за рівнем фондозабезпеченості відносяться до перших двох груп, тобто 76% підприємств досліджуваної сукупності забезпечені технічними засобами нижче середнього рівня.

Дані табл. 2 свідчать, що середній рівень фондозабезпеченості забезпечує максимальне отримання прибутку, тобто як нестача технічних засобів, так і їх надмірна вартість призводять до зниження прибутку сільськогосподарських підприємств. Як свідчать розрахунки, оптимальним є рівень фондозабезпеченості від 132,7 до 247 тис. грн. в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Отже, виконані розрахунки дають змогу стверджувати, що забезпеченість технічними засобами та величина виробничих витрат суттєво впливають на величину фінансових результатів, тому пріоритетними напрямками діяльності сільськогосподарських підприємств у частині формування прибутку повинні стати заходи зі зниження витрат та заходи, спрямовані на ефективне формування та використання основних засобів. Окрім зазначених заходів, підприємствам необхідно акцентувати увагу на кожному етапі управління прибутком.

Прибуток, що отримують сільськогосподарські підприємства, недостатній для повного фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності. Для придбання деяких матеріальних ресурсів підприємство змушене звернутися до зовнішнього фінансування. Використання короткострокових кредитів банків на придбання посівного матеріалу, мінеральних добрив та засобів захисту рослин зумовлює можливість отримання пільгових ставок кредитування.

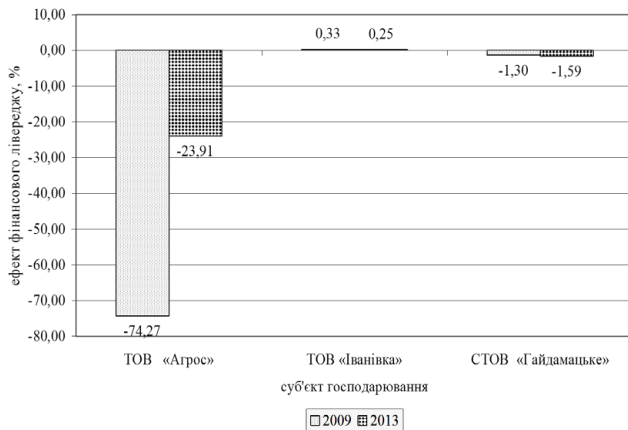
Доцільність, ефективність, можливі розміри і терміни залучення банківських кредитів можна визначити за допомогою показника ефекту фінансового левариджу. Ефект фінансового важеля – це збільшення рентабельності власних коштів, отримане під час використання позикових коштів, за умови, що економічна рентабельність активів підприємства більше ставки відсотка по кредиту. Рівень розрахованого показника ефекту фінансового важеля представлено на рис. 1.

За рахунок додаткового залучення кредитних коштів прибутковість сукупного капіталу ТОВ «Іванівка» у 2013 р. порівняно з 2009 р. знизилась на 14,22 в.п. і у звітному періоді становила 44,22% (проти 56,44% – у базисному). В інших досліджуваних підприємствах фінансова діяльність у 2013 р. виявилася більш ефективною. Так, додаткове залучення позикових коштів у ТОВ «Агрос» у 2013 р. порівняно з 2009 р. призвело до зниження рівня збитковості, тоді як зменшення величини позичених коштів у СТОВ «Гайдамацьке» на 51,07% зумовило приріст рентабельності сукупного капіталу на 23,22 в.п.

Таблиця 2

**Вплив фондозабезпеченості на фінансові результати сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області, 2013 р.**

Групи за величиною фондозабезпеченості, тис. грн.	кількість підприємств у групі	У середньому на одне підприємство				
		питома вага зернових, %	питома вага сояшнику, %	виробничі витрати на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	рівень платоспроможності, %	чистий фінансовий результат на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.
від 18,31 до 132,70	10	60,99	32,89	335,53	20,14	83,84
від 132,71 до 247,10	16	59,52	32,94	360,61	51,46	149,97
від 247,11 до 361,49	3	56,67	32,09	500,71	1,76	120,14
від 361,50 до 475,89	5	61,30	29,07	467,02	13,84	67,97
У середньому по сукупності	34	59,96	32,28	381,24	32,33	115,83



**Рис. 1. Динаміка показника ефекту фінансового левереджу за окремими сільськогосподарськими підприємствами Дніпропетровської області**

Отже, використання кредитних коштів для досліджуваних підприємств є не вигідним, так як зростання їх вартості спричиняє зменшення рентабельності, і навпаки. Це означає, що залучення кредитних коштів сільськогосподарськими підприємствами повинне здійснюватися в такій кількості, яка гарантує зростання прибутковості при забезпеченні потреб виробничої діяльності. Крім того, отримання банківських кредитів для сільськогосподарських товаровиробників є проблематичним, законодавчо невизначеним та потребує значного майнового забезпечення.

Покращати фінансове становище досліджуваних підприємств можливо шляхом залучення інших від банківських джерел фінансування. Одним із таких джерел, на нашу думку, може бути використання спільних джерел фінансування, а саме створення багатофункціонального обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу. Участь сільськогосподарських підприємств у багатофункціональному обслуговую-

чому кооперативі забезпечить їх матеріально-технічними, трудовими, інформаційними, фінансовими, інвестиційними та іншими видами ресурсів, які необхідні для безперервної виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Висновки.** На основі проведених досліджень було встановлено, що для забезпечення безперервного виробничого процесу навіть прибутковим сільськогосподарським підприємствам не вистачає власних коштів. Провівши розрахунок показника ефекту фінансового левереджу за матеріалами окремих підприємств з метою визначення можливих розмірів кредитування та його ефективності було встановлено, що для більшості підприємств використання кредитних коштів є не вигідним, так як зростання їх вартості спричиняє зменшення рентабельності діяльності, і навпаки. На засадах кореляційно-регресійної моделі встановлено основні чинники економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Основними факторами зростання прибутку у прибуткових підприємствах є спеціалізація підприємств (зокрема, питома вага посівних площ основних сільськогосподарських культур у структурі посівів) та рівень використання оборотних засобів (коефіцієнт оборотності). Визначено, що для зростання прибутку доцільно розширити асортимент вирощуваної продукції та оптимізувати використання оборотних засобів підприємства. Як альтернативне джерело фінансування пропонуємо використання спільних джерел фінансування, а саме створення кооперативів, що і є перспективами подальших досліджень у даному напрямі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств: [монографія] / В.М. Жмайлов, О.Г. Жмайлова, О.О. Бабицька, Ю.І. Данько, Л.В. Слюсарєва. – Суми: СНАУ, 2015. – 408 с.
2. Кулинич О.І. Економетрія: [навч. посіб.] / О.І. Кулинич. – Хмельницький: Поділля, 1997. – 115 с.

УДК 657.92:338.431

Кравцова Л.Л.  
аспірант

Уманського національного університету садівництва

## НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті досліджено сучасні нормативно-правові засади формування фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами. Вивчено нормативно-правові основи формування та ефективного використання фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами.

**Ключові слова:** нормативне джерело, фінансові ресурси, сільськогосподарські підприємства, законодавча база, нормативне регулювання.

### Кравцова Л.Л. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье исследованы современные нормативно-правовые основы формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственными предприятиями. Изучены нормативно-правовые основы формирования и использования финансовых ресурсов сельскохозяйственными предприятиями.

**Ключевые слова:** нормативное источник, финансовые ресурсы, сельскохозяйственные предприятия, законодательная база, нормативное регулирование.

### Kravtsova L.L. LEGISLATIVE FRAMEWORK OF FINANCIAL RESOURCES BY AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article the modern legal principles of financial resources by agricultural enterprises. Studied the legal basis for the formation and effective use of financial resources by agricultural enterprises.

**Keywords:** normative sources, financial resources, farms, legislation, regulation.

**Постановка проблеми.** За своїм складом і структурою підприємства сільськогосподарського сектору визначають соціально-економічний розвиток країни, рівень життя населення, продовольчу безпеку та забезпечення промислових підприємств сировиною. Головним завданням, що стоїть перед сільськогосподарською галуззю, є зростання обсягів сільськогосподарського виробництва, надійне забезпечення країни продуктами харчування та об'єднання зусиль усіх секторів національної економіки для одержання високих економічних показників. Оскільки нормативно-правові засади, які регулюють формування, розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств усіх форм власності, є надзвичайно важливим фактором у досягненні поставлених цілей, то дослідження особливостей чинного законодавства України у сфері аграрного господарювання є актуальним і потребує детального вивчення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий вклад у дослідження проблеми нормативно-правового забезпечення сільськогосподарських підприємств внесли такі автори, як В.Я. Амбросов, В.М. Гончаров, М.М. Федоров, В.М. Алексійчук.

**Мета статті** полягає в опрацюванні існуючої законодавчої бази, що регулює утворення фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами, а також визначенні напрямів її вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Правове регулювання сільськогосподарських підприємств здійснюється за допомогою правових норм: загальних, спеціальних та підзаконних актів. Залежно від організаційно-правової форми підприємства використовуються різні нормативно-правові акти, серед яких законодавчі акти, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, положення, правила, інструкції, статuti. Аграрні правовідносини багатогранні і характеризуються різновидами суб'єктів, до яких належать фермерські господарства, сільськогосподарські кооперативи, об'єднання, міжгосподарські утворення.

Основним нормативним джерелом для фермерських господарств є Закон України «Про фермерське товариство» [3], який визначає правові, економічні та соціальні засади створення та діяльності фермерських господарств як прогресивної форми підприємницької діяльності громадян у галузі сільського господарства України.

Згідно з вищезгаданим Законом, фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства. Формує свої фінансові ресурси за рахунок власних доходів, тобто прибуткової господарської діяльності.

Сільськогосподарські споживчі товариства та їх спілки керуються у своїй діяльності Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» [4]. Цей закон визначає правові, організаційні, економічні та фінансові особливості утворення і діяльності сільськогосподарських кооперативів, а фінансові ресурси їх формуються за рахунок коштів, одержаних унаслідок господарської діяльності, продажу цінних паперів та інших надходжень.

Сільськогосподарські товариства здійснюють свою діяльність також згідно з Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію», а фінансові ресурси утворюються за рахунок надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних і привієняних до них витрат та витрат на оплату найманого персоналу.

Державні та комунальні сільськогосподарські підприємства посідають особливе місце серед сільськогосподарських підприємств. Це зумовлено важливістю їхньої економічної ролі в агропромисловому комплексі та інших галузях народного господарства.

Вищезгадані підприємства залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду поділяються на унітарні (комерційні й казенні) та корпоративні. Всі комунальні підприєм-

ства є унітарними і здійснюють діяльність згідно з Господарським кодексом України [2], Законом України «Про колективне сільськогосподарське підприємство» [5]; їх фінансові ресурси формуються як за рахунок загальних джерел (доходи від реалізації продукції, робіт, послуг, доходів від цінних паперів, кредити банків і т. д.), так і спеціальних (дотацій, субсидій).

Особливу увагу, на нашу думку, слід приділити кооперативному сектору національної економіки в умовах трансформації українського суспільства, який знаходиться на стадії формування і охоплює кооперативи та їх об'єднання різних типів кооперації: і ті, що реформуються, і ті, що історично склалися, і ті, що вважаються новими для вітчизняної кооперації. Кооперативний сектор базується на системі різноманітних кооперативів, але сільськогосподарська кооперація є одним із основних і вважається ядром кооперативного сектору. Нормативно-правове забезпечення розвитку кооперативного сектору повинно передбачати вдосконалення законів України «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про кредитні спілки» і «Про споживчу кооперацію» [7].

С.В. Ковальчук та І.В. Форкун [6, с. 423] вважають, що наявність фінансових ресурсів у необхідних розмірах передбачає фінансовий добробут підприємства, тобто фінансову стійкість та платоспроможність, і не можна ототожнювати поняття «фінансові ресурси» і «капітал», оскільки принципова різниця між ними полягає в тому, що на будь-який момент часу фінансові ресурси більші або дорівнюють капіталу підприємства. При цьому якщо «фінансові ресурси» дорівнюють «капіталу», то це означає, що у підприємства немає ніяких фінансових зобов'язань, а фінансові ресурси підприємств – це грошові кошти господарського суб'єкта, які є сукупністю власних, запозичених та залучених грошових доходів та надходжень підприємства і призначені для забезпечення безперервності процесу розширеного відтворення й виконання інших поточних та довгострокових фінансових зобов'язань підприємства.

К.В. Павлюк схиляється до думки, що «фінансові ресурси підприємства – грошові нагромадження і доходи, які створюються в процесі розподілу й перерозподілу виручки та прибутку і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб» [11].

За даними О.Д. Василика, фінансові ресурси – це «грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу і використання ВВП, що створюється впродовж певного часу в державі. Фінансові ресурси є матеріальними носіями фінансових відносин, що дає змогу виокремити фінанси із сукупності інших економічних категорій, жодна з яких не характеризується матеріальним носієм» [8, с. 112].

На думку А.М. Поддєрьогіна, «під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові засоби що є в розпорядженні підприємств» [9, с. 78].

О.О. Непочатенко в понятті «фінансові ресурси» вбачає сукупність грошових нагромаджень та доходів у фондовій та не фондовій формах, які створюються в процесі розподілу та перерозподілу прибутку, знаходяться у розпорядженні підприємства для забезпечення процесу простого (розширеного) відтворення, задоволення соціальних потреб персоналу, одержання прибутку й економічного розвитку підприємства [10, с. 135].

Як бачимо, єдиної думки щодо визначення поняття «фінансові ресурси» не існує, науковці, які досліджують дане питання, дають власні трактування через особисту призму поглядів, але всі погоджуються з тим, що нестача фінансових ресурсів може практично повністю паралізувати всю діяльність суб'єкта господарювання і надзвичайно важливо методично правильно визначити потребу підприємства у фінансових ресурсах, сформулювати їх оптимальну структуру, слідкувати за ефективним використанням наявних фінансових ресурсів, створити умови для досягнення постійної платоспроможності та прибутковості виробничої діяльності, управління фінансовими потоками, забезпечення фінансової рівноваги та стійкості, а для цього необхідна фінансова підтримка суб'єктів господарювання агропромислового комплексу та правове забезпечення правил економічної поведінки всіх суб'єктів підприємницької діяльності. Аналогічна ситуація на сьогоднішній день із нормативно-правовою базою, що здійснює регулювання питань щодо фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

**Висновки.** Вдосконалення нормативно-правової бази управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств має передбачати реалізацію таких заходів:

1) розробку єдиного закону, в якому буде чітко визначено зміст і склад фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, а також специфіку їх формування, розподілу і перерозподілу. Це сприятиме прозорості в управлінні фінансовими ресурсами;

2) узгодити нормативно-правові акти у сфері аграрного сектору зі стандартами, прийнятими в країнах ЄС. Це, з одного боку, дасть змогу підвищити конкурентоспроможність продукції українських сільськогосподарських підприємств, а з іншого – сприятиме розвитку системи банківського кредитування у сільській місцевості і збільшенню інвестиційної привабливості вкладень у розвиток сільського господарства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Про фермерське господарство: Закон України від 19.06.2003 р. № 973-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
4. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17.07.1997 р. № 469/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/469/97-ВР>.
5. Про колективне сільськогосподарське підприємство: Закон України від 14.02.1992 р. № 2114-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2114-12>.
6. Ковальчук С.В. Фінанси / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. – Львів: Новий Світ, 2014. – 568 с.
7. Постанова XIX з'їзду споживчої кооперації України «Про Стратегію розвитку споживчої кооперації України (2004–20015 рр.) від 23 березня 2004 р.
8. Василик О.Д. Теорія фінансів / О.Д. Василик. – Київ: НІОС, 2001. – 416 с.
9. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк. – Київ: КНЕУ, 2008. – 552 с.
10. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – Умань: Центр учбової літератури, 2012. – 502 с.
11. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: [монографія] / К.В. Павлюк. – К.: НІОС, 1997. – 228 с.



УДК 005.742:005.72

Кривець Ю.М.

кандидат економічних наук, докторант  
Херсонського державного аграрного університету

## ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті визначено особливості та зміст технологій корпоративного управління в аграрній сфері економіки. Здійснено характеристику основних корпоративних аграрних та агропромислових структур. Виявлено конкурентні переваги та недоліки корпоративного управління ними. Здійснено оцінку їх змісту та причин, тенденцій подальших змін. Обґрунтовано можливості розвитку та вдосконалення корпоративного управління на основі впровадження корпоративної соціальної відповідальності.

**Ключові слова:** корпоративне управління, аграрні підприємства, переваги, недоліки, тенденції, механізми, соціальна відповідальність.

### Кривець Ю.Н. ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ И ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРАРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье определены особенности и содержание технологий корпоративного управления в аграрной сфере экономики. Осуществлена характеристика основных корпоративных аграрных и агропромышленных структур. Выявлены конкурентные преимущества и недостатки корпоративного управления ими. Осуществлена оценка их содержания и причин, тенденций дальнейших изменений. Обоснованы возможности развития и совершенствования корпоративного управления прежде всего на основе внедрения корпоративной социальной ответственности.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, аграрные предприятия, преимущества, недостатки, тенденции, механизмы, социальная ответственность.

### Krivets Yu.N. ADVANTAGES, DISADVANTAGES AND OPPORTUNITIES OF TECHNOLOGY TO IMPROVE CORPORATE MANAGEMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES

The article defines the characteristics and content of corporate technology management in the agricultural sector of the economy. Implemented the corporate characteristics of the main agricultural and agro-industrial structures. Identified competitive advantages and disadvantages of corporate management. Assess their content and causes, trends of further changes. Justified opportunities of development and improvement of corporate governance, primarily through the introduction of corporate social responsibility.

**Keywords:** corporate governance, agricultural companies, their advantages, disadvantages, trends, mechanisms, social responsibility.

**Постановка проблеми.** У сільському господарстві України триває складний процес трансформації соціально-економічних відносин, який характеризується посиленням ролі корпоративних структур. Досвід країн із розвинутою економікою свідчить, що основним суб'єктом регульованого аграрного ринку є корпорація. Саме тому корпоративна форма організації підприємництва в АПК покликана стати джерелом інституційних перетворень в економіці України, адже внутрішня форма корпоративних відносин здатна забезпечувати, з одного боку, розвиток сучасного виробництва, формувати та нарощувати потенціал суб'єктів господарювання та сприяти досягненню конкурентних переваг на ринку, а з іншого – забезпечувати достатній рівень компромісу економічних інтересів засновників. Корпоративна форма організації підприємницької діяльності за умов зростання масштабів функціонування аграрних підприємств відкриває широкі можливості щодо більш складного моделювання міжкорпоративних відносин, що визнається терміном «корпоративні структури».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження проблематики розвитку корпоративних відносин зробили вітчизняні вчені-економісти: А.М. Білоченко, В.І. Богачов, А.Г. Борщ, В.І. Голіков, М.М. Ігнатенко, О.В. Кочетков, М.Й. Малік, Л.О. Мармуль, О.М. Могильний, Л.В. Молдаван, М.І. Небава, Т.О. Осташко, В.О. Проценко, П.Т. Саблук, Р.В. Шуляр, В.В. Юрчишин та ін. Проте визначення технологій корпоративного управління, їх переваг та проблем, тенденцій розвитку та можливостей подальшого вдосконалення потребують поглибленого обґрунтування.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні сутності корпоративних аграрних підприємств і технологій

управління ними, їх переваг та недоліків, можливостей удосконалення на перспективу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Створення великих високотехнологічних корпоративних структур в аграрному виробництві має низку досить важливих переваг порівняно з підприємствами малого і середнього бізнесу та відіграє значну роль у формуванні ефективної структури аграрної економіки України й у посиленні виробничо-економічної та науково-технічної інтеграції. Тенденція до об'єднання суб'єктів аграрного господарювання відображає об'єктивну необхідність їхнього розвитку. Великі аграрні корпорації сприяють стійкості економічного співробітництва як на внутрішньому, так і на зовнішньому аграрних ринках, координації діяльності агропромислових структур за допомогою засобів внутрішньофірмового управління, що, своєю чергою, обумовлює необхідність дослідження механізму корпоративного управління.

Формування та функціонування корпоративних об'єднань в аграрній сфері економіки має свої особливості, які визначаються умовами ринкової економіки. Часто вони є недосконалими у плані ресурсокористування, вирішення екологічних та соціальних проблем сільських територій, капіталізації та концентрації виробництва. Отже, необхідно шукати найбільш ефективні форми корпоративних об'єднань. Основними характеристиками корпорації як організаційної системи є сукупність учасників, сукупність цілей, ресурсів, формальна структура, правила й процедури прийняття рішень. Незважаючи на суспільно обумовлений характер корпорації, існують загальні закономірності їхнього формування й функціонування – це принципи, методи, структури управління, системи інформації і при-

йняття рішень, стилі керівництва, організаційна поведінка, реакції системи.

Одним із формальних елементів корпорації як об'єкта управління прийнято називати організаційну структуру. Стосовно корпорації організацію можна розглядати як цілісну сукупність виробничих та управлінських підрозділів, що об'єднуються єдністю мети, взаємопов'язаністю здійснюваних робіт, спільним використанням закріплених за ними матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів і наявністю єдиного апарату управління.

Організаційна структуризація повинна відповідати меті та інтересам різних груп зацікавлених осіб, так чи інакше пов'язаних з діяльністю організації. Основними групами, чиї інтереси впливають на функціонування корпорації і, отже, повинні враховуватися при проектуванні корпоративних структур, є:

- акціонери (власники) аграрного підприємства, котрі створюють і розвивають корпорацію;
- працівники, які забезпечують діяльність підприємства, створення й реалізацію продуктів і послуг;
- клієнти – покупці продукції та послуг підприємства, які віддають свої фінансові ресурси в обмін на запропонований продукт;
- ділові партнери, які перебувають у формальних і неформальних ділових відносинах, надають підприємству комерційні та некомерційні послуги й отримують послуги з його боку;
- громадськість, що формує соціальне й екологічне середовище суб'єкта аграрного господарювання;
- державні (муніципальні) інституції, що взаємодіють з аграрним підприємством у політичній, правовій, економічній та інших площинах [1, с. 115–116].

Організаційна політика тією або іншою мірою повинна відображати інтереси всіх вищезгаданих суб'єктів. Найбільш сильний вплив на формування та зміну будь-якої аграрної структури мають інтереси власників, працівників (менеджерів) і замовників (покупців), тому сучасні організаційні структури повинні подбати про узгодження інтересів цих трьох груп зацікавлених осіб. У наш час сфера діяльності найбільших корпорацій охоплює не один десяток галузей. З удосконаленням процесу обробки, поділу технологічного процесу на етапи, розвитку господарських зв'язків уже на межі 70-х років з'являються можливості поєднання в одній господарській ланці вертикальних зв'язків за технологічним ланцюжком і горизонтальних – за видами діяльності. Утворюється матрична структура корпорацій зі складним поєднанням виробництва, багатогалузевих відділень, напрямів діяльності. Відповідно, змінюються зміст і поняття процесів диверсифікованості, вертикальної та горизонтальної інтеграції в агробізнесі.

Основною ланкою організаційної структури аграрних корпорацій стають стратегічні господарські одиниці, що функціонують відносно автономно (самостійний баланс, керування, вихід на ринок тощо) і кооперуються між собою в рамках однієї організації з будь-якою (виробничою, господарською, інноваційною чи фінансовою) метою. Аналіз цілей і функцій корпорацій агросфери дає змогу зробити такі висновки:

1. Аграрна корпорація являє собою інтегрований інвестиційний інститут, спрямований на забезпечення розширеного відтворення капіталу та інших ресурсів за рахунок вкладень у великомасштабне виробництво конкурентоспроможної і, як правило, експортоорієнтованої продукції. Кінцева мета корпорації – експансія і закріплення на певному сегменті ринку.

2. Склад аграрної корпорації утворюється із трьох тісно пов'язаних підсистем – трудоворесурсної, фінан-

сово-інвестиційної та інноваційно-виробничо-технологічної. Кожна з даних підсистем включає такий перелік організацій, установ, підприємств тієї чи іншої форми власності (бізнес-одиниці), який забезпечує цілком замкнутий цикл розширеного фінансового й товарного відтворення – від первинного фінансування до виробництва кінцевої продукції. Склад корпорації доцільно обмежити тими бізнесовими структурами, які беруть участь у виробництві та просуванні на ринок продукту корпорації.

3. Статус корпорації (агрохолдингу) створює організаційні передумови для отримання достатньо високого ефекту, у тому числі й економічного, від прямої взаємодії фінансових і виробничих структур. Прикладом сучасних корпорацій є торговельно-агропромислова група «Агросоюз», агрохолдинг «Миронівський хлібопродукт», корпорація «Оболонь» та багато інших. Основними напрямками діяльності аграрних корпорацій є виробництво зернових та технічних культур, плодоовочевої та м'ясо-молочної продукції, кондитерських виробів, алкогольних та безалкогольних напоїв.

Як правило, корпоративні об'єднання дотримуються стратегії вертикальної інтеграції. Вони поєднують під єдиним торговим знаком свою продукцію та послуги і здійснюють повний контроль над виробничо-збутовим ланцюгом розширеного агропромислового відтворення. Систему управління корпорацією можна охарактеризувати як централізовану. Стратегічні рішення приймає рада засновників. Кожний із засновників керує своїм напрямом бізнесу. У кожного підрозділу є лінійний керівник – топ-менеджер, який бере участь у прийнятті стратегічних рішень та здійснює тактичне оперативне управління на місцях [2, с. 80–81]. Злиття фінансового капіталу з агропромисловим і торговим та створення на цій основі фінансово-промислових груп (ФАПП) відображає об'єктивні тенденції сучасного розвитку економіки.

Поширеною формою агрокорпорацій є агрохолдинги. Холдингові компанії – це такі організаційні структури, які контролюють одне чи декілька дочірніх підприємств. Вони можуть утворитися двома шляхами: по-перше, їх можуть заснувати державні органи приватизації самостійно чи разом з іншими засновниками; по-друге, вони можуть бути засновані в результаті поглинання одного суб'єкта господарювання іншим у процесі приватизації [3]. Нині холдинги в економіці розвинених країн є фінансово-інвестиційними центрами і стратегічними центрами будь-якої великої корпорації. Усі стратегічні рішення з її розвитку приймає керівництво холдингу. Холдинг формується для надійного та прибуткового вкладання коштів на основі цілеспрямованої консолідації акцій торгових, агропромислових, фінансових, інвестиційних, транспортних та інших структур.

Органом управління холдинговим об'єднанням є загальні збори акціонерів материнського холдингу. Адміністративні органи, сформовані холдингом, керують власною діяльністю, а також діяльністю дочірніх підприємств. На вищому рівні управління холдинговим підприємством розв'язуються головні питання діяльності: інвестиційна стратегія, технологічна політика, стратегічні програми, інвестиційні проекти тощо. Дочірні підприємства мають достатній рівень самостійності для виконання завдань, що стоять перед ними [4, с. 223–224].

Управління агрохолдингом поділяється на два напрями: управління галузями та видами діяльності й управління агробізнесовими функціями. Під галуззю розуміють сукупність дочірніх підприємств і філій відповідного профілю. За напрямом

галузевого управління здійснюється координація виробничо-збутового циклу кожної категорії сільськогосподарської продукції і послуг. За напрямом управління функціями здійснюється координація окремих аспектів діяльності – планування, фінансування, моніторингу ринку збуту, логістики, маркетингу, контролінгу тощо. Координацію дій дочірніх підприємств забезпечують функціональні й галузеві служби, які входять до складу виконавчих органів основного та дочірнього підприємств.

Утворення агрохолдингу дає змогу отримати так званий ефект синергізму, який полягає в тому, що нове утворення може коштувати більше, ніж сума вартостей окремих його складових до об'єднання. Ця додаткова вартість, що з'являється в разі об'єднання аграрних підприємств, може виникнути в результаті прояву позитивних впливів кожної частини за умови вертикальної та горизонтальної інтеграції, кооперування, використання фінансово-інвестиційних можливостей, посилення потоку фінансових коштів, диверсифікації, впровадження інновацій.

Наприклад, організаційна структура управління ПБК «Сандора» має функціональний характер [5, с. 59–60]. Холдинг широко використовує можливості для диверсифікації власної діяльності, а саме: має ексклюзивне право на виробництво, розлив і реалізацію в Україні плодівих і овочевих соків, інших безалкогольних напоїв. Ще більш диверсифікованим виробництвом характеризується компанія «Чумак» – від кетчупів, майонезів та інших соусів до макаронних виробів і сояшникової олії, овочевих консервів і соків. Корпорація також має великі підрозділи з виробництва сільськогосподарської екологічно чистої сировини.

Учасники корпоративних структур зберігають юридичну і фінансову самостійність. Вони самостійно закупають сировину та матеріали, здійснюють маркетингову діяльність (організують рекламну кампанію, збут, логістику), мають власний адміністративний апарат. Загальним для розглянутих форм корпоративних об'єднань є здійснення єдиного стратегічного керування за допомогою створення відповідного центру керування – ради директорів, ради правління, координаційного центру тощо. Чим ширша сфера спільної діяльності виробничих і фінансових структурних одиниць, тим більшим є перелік питань стратегічної й оперативної діяльності, розв'язуваних у рамках спільного керування. Сфера спільної діяльності учасників корпоративних об'єднань, створених за принципом кооперації на тимчасовій основі, з часом може розширюватися, а зв'язки між ними – ставати глибшими та міцнішими. Такі тенденції у сфері корпоратизації аграрного сектора зумовлюють необхідність створення систем корпоративного управління, що відповідають його особливостям.

У вітчизняній аграрній економіці є всі передумови для функціонування корпорацій, агрохолдингів, концернів і консорціумів: ресурсні, технологічні, інноваційні, маркетингові. Зростання ефективності виробництва при створенні корпоративних структур забезпечується за рахунок раціонального використання всіх видів ресурсів, комплексної переробки сировини, скорочення витрат на реалізацію наукових розробок, організацію маркетингових програм і сервісного обслуговування, реалізації продукції. Об'єднання агропромислового, фінансового та торгового капіталів сприяє довгостроковому кредитуванню, підтримці інноваційної політики й науковому прогресу в усіх сферах господарської діяльності [6].

На нашу думку, одним із найважливіших чинників ефективного розвитку корпоративних відносин є відносини всередині корпоративного утворення, або корпоративна культура. На жаль, сьогодні ці відносини ще далекі від належного рівня через можливі конфлікти між менеджментом підприємства та його акціонерами, між власниками малих та великих пакетів акцій, між стратегічним інвестором та іншими акціонерами. Отже, ці відносини повинні бути регламентовані, а розвиток корпоративного управління сприятиме підвищенню ділової репутації та інвестиційного іміджу агроформувань.

Необхідно відзначити, що теоретичні та методологічні основи розвитку корпоративних структур та управління ними сформувалися переважно під впливом агентської теорії. В її основі – розбіжність інтересів менеджменту і власників корпорацій, що спричиняє додаткові витрати, названі агентськими витратами. Суть проблематики корпоративного управління довгий час становив пошук дієвої системи корпоративного управління. Так, свого часу виникла контрактна теорія фірми, спрямована на розв'язання агентської проблеми: між акціонерами як постачальниками капіталу і менеджерами як керуючими цим капіталом має бути укладений контракт, який найповніше регламентує всі права й умови стосунків сторін [7, с. 119–120].

Аналіз проблем ведення бізнесу в різних корпораціях показує, що їх наявність пов'язана переважно не з дисбалансом керівних повноважень, а з помилковими стратегічними рішеннями. Баланс влади – лише необхідна і досить важлива основа для побудови ефективної системи корпоративного управління. Сутність же системи полягає в ефективності управлінських рішень, насамперед стратегічних [8, с. 136–137]. Вона має бути побудована таким чином, щоб її структурні елементи (інструменти, важелі, механізми) могли попереджати появу стратегічних помилок та ризиків, а за умови їх виникнення – ефективно їх корегувати, зменшувати, ліквідувати. У результаті процес прийняття стратегічних корпоративних управлінських рішень повинен бути істотно обґрунтований, послідовний, фаховий, прозорий.

Стратегічні корпоративні управлінські рішення мають ще одну істотну особливість – процес їхньої розробки не менш важливий, ніж результат. Більше того, формулювання стратегічних рішень часто звучить досить банально, приховуючи в собі величезний набір припущень, що були зроблені в процесі розробки стратегії. Це призводить до певної складності контролю її реалізації, якщо контролюючий підрозділ не був залучений до розробки стратегії розвитку агрокорпорації, тому у стратегічно орієнтованій системі корпоративного управління великі акціонери, інституціональні інвестори, члени ради директорів мають бути залучені до розробки стратегічних рішень разом із менеджментом та фахівцями. Врахування відмінностей між двома існуючими системами (напрямами) корпоративного управління дає змогу краще з'ясувати сутність бізнес-процесів у корпоративному середовищі, що склалися в аграрному виробництві [9, с. 77–78].

**Висновки.** Конкурентні переваги збалансованої системи корпоративного управління у динамічному нестійкому розбалансованому зовнішньому середовищі господарювання (наявність тіньової економіки, корупції, рейдерства, недобросовісної конкуренції тощо) можуть бути використані для монополізації аграрних ринків, отримання надприбутків корпораціями, безправного становища рядових працівників, ігнорування проблем розвитку сільських територій,

лобіювання своїх інтересів в уряді та парламенті, на місцевому рівні. Прагнення до ефективності в межах такої системи припускає також переважно один шлях – концентрацію капіталу і тим самим забезпечує істотне зниження конфлікту інтересів. Фактично це шлях поступового виведення за рамки корпоративних процесів носіїв інших інтересів.

Саме тому штучно створені в процесі приватизації аграрні компанії відкритого типу в 90-ті роки змінювалися на корпоративні структури з істотно сконцентрованою власністю, землею, що моделюють закриті корпоративні відносини. Перейшовши в цей стан, компанії практично усунули соціальні переваги і працевдатні механізми збалансованої системи корпоративного управління. Рада директорів при цьому втрачає роль провідника балансу інтересів. Вона може залишатися пасивним органом управління, існуючим лише як данина формальним нормам, або трансформуватися у стратегічно орієнтований орган управління. Якщо порівнювати збалансовану корпоративну і стратегічно орієнтовану системи управління, то перша передбачає ефективність моніторингу, а друга – ефективність рішень. Основним стратегічним орієнтиром при цьому стійке зростання вартості акціонерного капіталу. Саме тому ми приєднуємося до тих науковців [10; 11], які обґрунтовують необхідність розвитку корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) як важливої складової частини корпоративного управління та розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Захарченко В.І. Ринкові перетворення і формування територіально-галузевих корпоративних структур / В.І. Захарченко // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 113–118.
- Загурський О.М. Інституціоналізація корпоративних процесів в аграрній сфері / О.М. Загурський // Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 79–84.
- Закон України «Про холдингові компанії в Україні» / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 34. – Ст. 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>.
- Манойленко О. Визначення меж корпоративного сектора економіки України та його структури / О. Манойленко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2005. – № 3. – С. 221–227.
- Давиденко Н.М. Фінансова безпека аграрних підприємств у системі корпоративного управління / Н.М. Давиденко // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 58–62.
- Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? / С.І. Дем'яненко. – К.: Ін-т економічних досліджень та політ. консультацій, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ieprc.org/>.
- Захарін С.В. Посилення ролі корпоративних структур у розвитку інноваційної економіки / С.В. Захарін // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 117–126.
- Вінник О.М. Корпоративно-управлінські технології, що ґрунтуються на акціонерних угодах: постановка питання та визначення кола проблем / О.М. Вінник // Вісн. Нац. юрид. акад. ім. Я. Мудрого. – 2010. – № 1. – С. 134–150.
- Супрун Н.А. Інституціональні чинники та бар'єри розвитку корпоративного управління на постприватизаційному етапі / Н.А. Супрун // Економіка і регіон. – 2009. – № 2 (21). – С. 76–80.
- Ігнатенко М.М. Пріоритети та завдання формування корпоративної соціальної відповідальності аграрних підприємств / М.М. Ігнатенко // Розвиток українського села – основа аграрної реформи в Україні: мат. Причорноморської регіон. наук.-практ. конф. (Миколаїв, 22–24 квітня 2015 р.). – Миколаїв: МНАУ, 2015. – С. 66–68.
- Баюра Д.М. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д.М. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21.

УДК 338.5:637.5

Лісун Я.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри підприємництва та бізнесу  
Київського національного університету технологій та дизайну

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто класифікаційні ознаки ціноутворювальних факторів підприємств м'ясопереробної галузі. Запропонована кількісна оцінка факторів, що визначають цінову політику підприємств м'ясопереробної галузі на основі статистичних даних. Визначено основні тенденції змін макроекономічної ситуації в аспекті ціноутворення на продукцію тваринництва.

**Ключові слова:** ціна, фактори цінової політики, м'ясопереробна галузь.

### Лісун Я.В. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены классификационные признаки ценообразующих факторов предприятий мясоперерабатывающей отрасли. Предложена количественная оценка факторов, определяющих ценовую политику предприятий мясоперерабатывающей отрасли на основе статистических данных. Определены основные тенденции изменений макроекономической ситуации в аспекте ценообразования на продукцию животноводства.

**Ключевые слова:** цена, факторы ценовой политики, мясоперерабатывающая отрасль.

### Lisun Y.V. STATISTICAL ANALYSIS OF PRICING FACTORS AT MEAT INDUSTRY ENTERPRISE

The article deals with classification criteria pricing factors meat processing industry. The proposed quantification of the factors determining the pricing policy meat processing industry on the basis of statistics. It is determined the main macroeconomic trends in terms of pricing meat industry.

**Keywords:** price, price policy factors, meat processing industry.

**Постановка проблеми.** Функціонування вітчизняного ринку м'ясопереробної продукції має важливе значення у підтримці належного рівня життя населення шляхом формування споживчого кошику пересічного українця та забезпеченні національної продовольчої безпеки. Політика ціноутворення стає ключовим чинником, що визначає доступність споживання продуктів м'ясопереробної галузі й впливає на лояльність споживачів до цін.

Також м'ясопереробна діяльність пов'язана з іншими видами економічної діяльності, наприклад, фармацевтичною, комбікормовою. Вторинні ресурси тваринного походження перероблюються на харчові, кормові й технічні продукти. Стабільне функціонування вітчизняного м'ясопереробного ринку є запорукою соціально-економічної стабільності та добробуту населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання формування та управління ціновою політикою м'ясопереробних підприємств висвітлені в дослідженнях таких науковців, як А.Д. Драган, В.О. Кравченко, Ю.О. Коваленко, М.К. Пархоμεць, Ю.В. Пожарчук, Н.В. Рогова, Н.А. Туріца [1-6]. Актуальність питань цінової політики підприємств м'ясопереробної галузі зумовлює необхідність їх статистичного дослідження.

**Метою статті** є дослідити класифікаційні ознаки ціноутворювальних факторів підприємств м'ясопереробної галузі та доповнити їх кількісною оцінкою на основі аналізу статистичних даних. Визначити основні тенденції змін макроекономічної ситуації м'ясопереробної галузі в аспекті ціноутворення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розробка ефективної цінової політики підприємств м'ясопереробної галузі потребує врахування декількох груп факторів, які поділяють на загальні, організаційні, маркетингові та технологічні [1].

**Загальними факторами,** що зумовлюють універсальний підхід до функціонування м'ясопереробних виробництв є: вид підприємницької діяльності; галузь (підгалузь), що визначає взаємодію певного виду

діяльності; організаційна форма підприємництва, спеціалізація виробництва; організаційна структура підприємства (заводи, фабрики, м'ясокомбінати), тип виробничого процесу [1, с. 48-50].

Доповнюючи зазначені загальні фактори ціноутворення кількісною оцінкою, слід зазначити, що протягом 2011-2014 рр. позитивні темпи зміни індексів виробництва як харчових продуктів в цілому, так і м'яса та м'ясних продуктів зокрема (див. табл. 1).

Таблиця 1

### Індекси промислової продукції у виробництві харчових продуктів

Перелік	Роки					
	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Виробництво харчових продуктів, %			106,7	101,8	96,1	104,6
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів, %			105,6	103,9	108,1	100,5

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 98; 8, с. 88]

Аналізуючи структуру виробництва м'яса та м'ясних продуктів 2011-2015 рр., слід зазначити перевагу виробництва м'яса свиней та м'яса свійської птиці (див. табл. 2).

Дослідження показали, що до загальних факторів ціноутворення підприємств м'ясопереробної галузі належить вид організаційно-правової форми господарювання (див. табл. 3). Так, серед загальної кількості 55 630 сільськогосподарських підприємств, що діють, у 2013 р. переважали фермерські господарства (40 752 од.), господарські товариства (8 245 од.), приватні підприємства (4 095 од.).

Виробництво м'яса господарствами усіх категорій у 2015 р. становило 3 276,8 тис. т у порівнянні з 2 360 тис. т у 2014 р. У тому числі за сільськогосподарськими підприємствами зазначений показ

ник у 2015 р. становив 1 973,1 тис. т у порівнянні з 1 452 тис. т у 2014 р. [9, с. 42].

За категоріями господарств виробництво основних видів продукції тваринництва характеризувався такими тенденціями:

– у всіх категоріях господарства виробництво м'яса (див. табл. 4) скоротилось, про що свідчить

індекс відносної зміни показника (0,988% у 2014 р.). Зазначені зміни відбулись внаслідок зменшення виробництва продукції тваринництва господарствами населення;

– у 2014 р. слід зазначити збільшення виробництва фермерськими господарствами свинини, про що свідчить відповідний індекс 1,118% (див. табл. 4).

Таблиця 2

## Виробництво продукції тваринництва

Перелік продукції	Роки								
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
М'ясо великої рогатої худоби свіже або охолоджене, тис. т	64,0	61,8	62,8	55,9	52,8	0,97	1,02	0,89	0,94
– на одну особу, кг	1,4	1,4	1,4	1,3	–	1,00	1,00	0,93	–
М'ясо свиней свіже або охолоджене, тис. т	202	190	220	237	244	0,94	1,16	1,08	1,03
– на одну особу, кг	4,4	4,2	4,8	5,5	–	0,95	1,14	1,15	–
М'ясо свійської птиці свіже або охолоджене, тис. т	689	691	778	710	707	1,00	1,13	0,91	1,00
– на одну особу, кг	15,1	15,1	17,1	16,5	–	1,00	1,13	0,96	–

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 103, 110; 8, с. 94, 102]

Таблиця 3

## Кількість сільськогосподарських підприємств, що працюють за організаційно-правовими формами господарювання, окремих регіонів 2013 р.

Країни та області	Усього	Господарські товари	Приватні підприємства	Виробничі кооперативи	Фермерські господарства	Державні підприємства	Підприємства інших форм господарювання
Україна	55 630	8 245	4 095	809	40 752	269	1 460
Волинська	1 076	161	78	71	731	6	29
Дніпропетровська	4 323	652	226	20	3 340	17	68
Донецька	2 104	342	87	9	1 543	8	115
Кіровоградська	3 217	359	225	34	2 551	9	39
Луганська	1 740	233	153	12	1 299	4	39
Полтавська	2 523	387	201	29	1 816	19	71
Харківська	1 887	412	223	18	1 190	16	28
Київська	2 079	455	154	35	1 333	22	80

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 129]

Таблиця 4

## Виробництво основних видів продукції тваринництва за категоріями господарств

Перелік продукції	Роки								
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2012/2011	2013/2012	2014/2013
Господарства усіх категорій									
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	1 597	2 059	2 144	2 210	2 389	2 360	1,031	1,081	0,988
у тому числі яловичина і телятина	562	4 28	3 99	388	428	413	0,972	1,103	0,965
свинина	494	631	704	701	748	743	0,996	1,067	0,993
м'ясо птиці	497	954	995	1 075	1 168	1165	1,080	1,087	0,997
Сільськогосподарські підприємства									
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	588	1 134	1 215	1 271	1 441	1 452	1,046	1,134	1,008
у тому числі яловичина і телятина	154	105	97	97	111	99	1,000	1,144	0,892
свинина	111	256	305	304	362	377	0,997	1,191	1,041
м'ясо птиці	320	772	811	868	966	975	1,070	1,113	1,009
у тому числі фермерські господарства									
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	14	48	56	55	64	57	0,982	1,164	0,891
у тому числі яловичина і телятина	6	6	8	9	10	9	1,125	1,111	0,900
свинина	3	15	19	14	17	19	0,737	1,214	1,118
м'ясо птиці	4	27	29	32	36	28	1,103	1,125	0,778
Господарства населення									
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	1 009	925	929	939	948	908	1,011	1,010	0,958
у тому числі яловичина і телятина	408	323	302	291	317	314	0,964	1,089	0,991
свинина	383	375	399	397	386	366	0,995	0,972	0,948
м'ясо птиці	177	182	184	207	202	190	1,125	0,976	0,941

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 162; 8, с. 153; 9, с. 42]

Таблиця 5

**Структура витрат на виробництво продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах**

Перелік витрат	Роки					
	2010	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013
Витрати на оплату праці	10,0	9,2	9,0	8,4	0,978	0,933
Відрахування на соціальні заходи	3,6	3,4	3,3	3,1	0,971	0,939
Матеріальні витрати, у тому числі:	78,4	79,1	79,0	88,0	0,999	1,114
– корми	71,0	69,7	72,8	71,5	1,044	0,982
– пальне й мастильні матеріали	3,9	3,5	3,6	4,6	1,029	1,278
– електроенергія	3,6	3,6	3,8	4,0	1,056	1,053
– паливо й енергія	2,0	2,7	2,6	3,4	0,963	1,308
– запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали	3,5	3,5	3,4	2,5	0,971	0,735
– оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями	10,1	8,8	9,7	10,5	1,102	1,082
Амортизація	3,9	4,1	4,4	3,9	1,073	0,886
Інші операційні витрати	4,1	4,2	4,3	3,8	1,024	0,884
Усього	100%	100%	100%	100%	–	–

Джерело: побудовано на основі [7, с. 131; 8, с. 123]

*Технологічні фактори*, що впливають на формування цінової політики підприємств м'ясопереробної галузі, визначені такими складовими: комплексне перероблення сировини; сезонність виробництва; органічний характер технологічних операцій; складність і безперервність технологічний процесів; висока матеріаломісткість продукції; наявність супутньої та побічної продукції, відходів і природних втрат [1, с. 51].

Продукція одних цехів (м'ясо) як основна продукція підприємства є сировиною, напівфабрикатом для інших цехів (ковбасного, консервного, кулінарного). В.О. Кравченко, Н.А. Туріца зазначають, що сировинний фактор формування цінової політики характеризується такими негативними тенденціями:

- зменшення поголів'я худоби всіх видів;
- порушення стабільних і довгострокових зв'язків м'ясопереробних підприємств із постійними постачальниками;
- порушення ритмічності виробничого процесу у зв'язку з відсутністю надійної системи заготівель [2, с. 278].

При цьому важливого значення набувають внутрішньовиробничі ціни, за якими відбувається передача сировини з одного цеху в інші та які впливають на ціноутворення основної продукції (ковбаси, кулінарні вироби, консерви тощо).

*Організаційні фактори* формування цінової політики зумовлюють організаційний підхід до формування витрат на виробництво і реалізацію продукції, що впливає на ціноутворення. Калькуляційна стаття витрат «Матеріальні витрати» має найбільшу питому вагу (75–80%) в структурі собівартості, що підтверджує високу матеріаломісткість м'ясної продукції (див. табл. 5).

Так, матеріальні витрати у структурі собівартості зросли з 79% у 2013 р. до 88% у 2014 р. (див. табл. 5). Протягом 2010–2014 рр. негативними тенденціями у структурі витрат на виробництво продукції тваринництва є зниження частки витрат на оплату праці з 10,0% у 2010 р. до 8,4% у 2014 р., зниження частки відрахувань на соціальні заходи з 3,6% у 2010 р. до 3,1% у 2014 р., зниження частки амортизаційних відрахувань, що слугують джерелом оновлення осно-

вних засобів та впливають на якість виготовленої продукції. В цілому по Україні виробництво продукції тваринництва було економічно вигідним, про що свідчить позитивний рівень рентабельності 13,4% у 2014 р. (див. табл. 6). Зазначений показник у 2010 р. становив майже в двічі менше (7,8%).

Розглядаючи табл. 6, збитковим було виробництво продукції тваринництва у Кіровоградському (–6,4%) та Луганському (–9,6%) регіонах. Різке зниження прибутковості підприємств Луганської обл., що займаються тваринництвом, зумовлено складною військово-політичною ситуацією в цьому регіоні.

Таблиця 6

**Рівень рентабельності виробництва продукції тваринництвом за регіонами**

Регіони	Період				
	2010	2011	2013	2014	2014-2013
Україна	7,8	14,3	11,3	13,4	2,1
Волинська	–0,7	5,7	7,0	15,4	8,4
Дніпропетровська	4,0	6,4	4,5	5,5	1
Донецька	24,2	25,2	16,6	6,9	–9,7
Кіровоградська	–17,3	4,4	–1,6	–6,4	–4,8
Луганська	–6,4	21,4	25,6	–9,6	–35,2
Полтавська	5,4	4,8	5,9	12,7	6,8
Харківська	5,2	8,8	8,0	11,9	3,9
Київська	38,0	46,3	26,0	10,9	–15,1

Джерело: побудовано на основі [7, с. 133; 8, с. 125]

*Маркетингові фактори*, що впливають на ціноутворення підприємств м'ясопереробної галузі, містять такі складові:

- характеристика попиту;
- види цін та ціноутворення;
- реакція на ціни конкурентів;
- наявність фірмової торговельної мережі [1].

Згідно результатів дослідження, зростання цін на м'ясо та м'ясопродукти у 2015 р. становило 22,6% у порівнянні з 2014 р. (див. табл. 7).

Таблиця 7

**Індекси споживчих цін на м'ясо та м'ясопродукти**

Показники	Роки						
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Продукти харчування, %	117,5	110,7	106,1	96,9	97,6	111,2	–
М'ясо та м'ясопродукти, %	130,3	102,0	106,0	107,1	98,1	110,9	122,6

Джерело: побудовано на основі [7, с. 63; 8, с. 57; 9, с. 66]

Таблиця 8

## Відсоток продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств, %

Товари	Період									
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013
Усі товари	70,5	64,3	61,9	58,9	57,2	57,8	-2,4	-3	-1,7	0,6
Продовольчі товари у торговій мережі	90,9	88,2	87,2	86,3	85,5	85,6	-1	-0,9	-0,8	0,1
м'ясо та птиця свіжі та заморожені	90,6	97,1	96,6	95,1	93,6	95,3	-0,5	-1,5	-1,5	1,7
м'ясо копчене, солоне та ковбасні вироби	96,9	97,0	96,2	96,0	92,9	94,5	-0,8	-0,2	-3,1	1,6
консерви, готові продукти м'ясні	78,6	92,4	95,8	95,2	92,9	95,1	3,4	-0,6	-2,3	2,2

Джерело: побудовано на основі [7, с. 266; 8, с. 257]

Наявність фірмової торговельної мережі дає позитивний вплив на продаж продукції та реалізацію послідовної цінової політики підприємства. Так, частина продажу м'яса та птиці, вироблених на території України, за допомогою торговельної мережі підприємств у 2014 р. становила 95,3% (див. табл. 8).

Наявність торговельної мережі свідчить про можливість проведення гнучкої цінової політики, наприклад, впровадження знижок, а також створює передумови до підвищення якості продукції та обслуговування споживачів.

**Висновки.** Формування цінової політики підприємств м'ясопереробної галузі відбувається як системний процес, що зазнає значного впливу факторів загально-організаційного, технічного та маркетингового характеру, що потребують кількісної оцінки. Загальносистемні зміни зазначених факторів протягом 2010–2014 рр. характеризуються збільшенням виробництва основних видів продукції тваринництва та їх реалізації через торговельну мережу підприємств, зростанням частки матеріальних витрат, що призводить до зростання індексу споживчих цін.

Управління ціновою політикою підприємств м'ясопереробної галузі доцільно проводити з урахуванням: оптимізації виробничих витрат; підвищення якості продукції; запровадження сучасних виробничих технологій; розвитку рекламної діяльності та торговельної мережі, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності м'ясопереробної діяльності.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Драган А.Д. Класифікація факторів м'ясопереробних виробництв, які визначають ціноутворення підприємств галузі / А.Д. Драган // Інтелект XXI. – 2014. – № 3. – С. 46–53.
2. Кравченко В.О. Моделювання системи чинників щодо адаптації м'ясопереробних підприємств до зовнішнього середовища / В.О. Кравченко, Н.А. Турица // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 3. – Вип. 38. – С. 277–284.
3. Коваленко Ю.О. Цінова конкурентоспроможність та особливості процесу ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції / Ю.О. Коваленко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3 (41). – С. 218–226.
4. Пархомець М.К. Ціноутворення у підприємствах агропромислового виробництва: організація та методика: [монографія] / М.К. Пархомець, М.З. Матвійчук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 228 с.
5. Пожарчук Ю.В. Сировинна база як фактор забезпечення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств України / Ю.В. Пожарчук // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 1 (17). – С. 32–34.
6. Рогова Н.В. Аналіз форм та методів державного регулювання цін та процесів ціноутворення / Н.В. Рогова // Фінансовий простір. – 2014. – № 1 (13). – С. 150–155.
7. Статистичний щорічник України за 2013 р. / за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2014. – 534 с.
8. Статистичний щорічник України за 2014 р. / за ред. І.М. Жук. – К., 2015. – 586 с.
9. Статистичний бюлетень за 2015 р. / за ред. Г.М. Тимошенко. – К., 2016. – 101 с.



УДК 336.64

Логвінова О.П.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства та прикладної статистики  
Інституту хімічних технологій  
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

## УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано значущість управління ризиком в процесі забезпечення інноваційної привабливості підприємства. Узагальнено основні чинники ризику в забезпеченні інноваційної привабливості підприємства за певними критеріями. Зображено особливості управління ризиком як спосіб підвищення інноваційної привабливості підприємства.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інноваційна привабливість, ризик, управління ризиком, чинники ризику.

### Логвінова О.П. УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обоснована значимість управління ризиком в процесі забезпечення інноваційної привабливості підприємства. Узагальнено основні фактори ризику в забезпеченні інноваційної привабливості підприємства по ряду критеріїв. Отражені особливості управління ризиком як способу підвищення інноваційної привабливості підприємства.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационная привлекательность, риск, управление риском, факторы риска.

### Logvinova O.P. RISK MANAGEMENT IN PROVIDING ENTERPRISE INNOVATIVE ATTRACTIVENESS

The significance of the risk management in the process of providing enterprise innovative potential. The main risk factors in provision of enterprise innovative attractiveness on a number of criteria are summarized. The peculiarities of risk management as a way of increasing the enterprise innovative attractiveness are reflected.

**Keywords:** innovative activity, innovative attractiveness, risk, risk management, risk factors.

**Постановка проблеми.** Одна з найважливіших умов забезпечення гідних ринкових позицій підприємства та його стійкого економічного розвитку – постійна та активна розробка й реалізація різноманітних інновацій. Важливою передумовою успішного здійснення інноваційної діяльності підприємства є забезпечення та підвищення його інноваційної привабливості.

Світова теорія і практика свідчать, що здійснення інноваційної діяльності невід’ємно пов’язано з підвищенням економічним ризиком. З одного боку, це дає змогу отримати більший прибуток зважаючи на вкладений капітал у порівнянні з традиційними видами діяльності, а з іншого – може призвести до значних збитків, що зумовлює роль ризику як одного з найсуттєвіших чинників, що стримують, задля активізації інноваційної діяльності підприємств та забезпечення їх інноваційної привабливості. Цей чинник набуває особливого значення в Україні в останні роки, коли відбувається суттєве посилення кризових явищ, а саме: підвищення політичної нестабільності, зростання інфляції та безробіття, коливання валютних курсів, підвищення вартості енергоносіїв тощо. За таких умов керівництво підприємств все частіше змушене уникати ризику, вдаючись до різкого згортання інноваційної діяльності або відмови від будь-яких інновацій, про що свідчать дані Державного комітету статистики України [12]. Це призводить до подальшого погіршення ринкових позицій підприємств та стану національної економіки в цілому. Тому задля пошуку шляхів покращення економічного стану підприємств і забезпечення їх сталого розвитку необхідно дослідити можливості застосування управління ризиком у процесі забезпечення інноваційної привабливості підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти інноваційної діяльності підприємства вивчалися багатьма вченими, а саме: В. Василенко, В. Шматько, Г. Гольдштейном, В. Гуніним, С. Ілляшенком [4], К. Копшинською [6], Н. Краснокуцькою [7], І. Кривов’язюк [8], Л. Михайловою, С. Турчиною, І. Даниловим, І. Павленко та іншими. Менш дослідженими є питання інноваційної привабливості

підприємства, які висвітлено у наукових працях О. Азарової [1], А. Голубева, О. Полтініної [3], К. Копшинської [6], Т. Кулінич [9], О. Митрохіної, А. Пуряєва, Є. Рибкіної, Г. Рачинської, Л. Лісовської [13], В. Рожелюк, Н. Харкут [14], Л. Скляр, В. Іванченкова, А. Серікова, Є. Бурлака [16], Н. Фесенко [17]. У працях цих дослідників відзначено значний вплив ризику на інноваційну привабливість підприємства, але питанням управління ризиком під час її забезпечення уваги майже не приділено. Теоретичні аспекти управління ризиком висвітлено у наукових працях багатьох вітчизняних і закордонних вчених, а саме: В. Витлінського [2], Е. Іода, Ю. Іода [5], Л. Мешкової, Е. Болотіної, С. Ілляшенка [3, 4], А. Матвійчук, В. Уродовських [16] та інших. Ці автори розглядали теоретичні аспекти управління ризиком, деякі з них приділяли увагу питанням сутності та джерел інноваційного ризику. Але тема управління ризиком під час забезпечення інноваційної привабливості підприємства у їх наукових працях також докладно не була висвітлена. Тому необхідно продовжити дослідження цієї проблеми, що зумовлює актуальність теми статті.

**Метою статті** є обґрунтування ролі управління ризиком як засобу забезпечення інноваційної привабливості підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційна привабливість є складною економічною категорією та комплексною характеристикою діяльності підприємства, що зображає доцільність здійснення на ньому інноваційних проєктів, а також впливає на економічні показники господарської діяльності підприємства. Тому пошук засобів забезпечення та підвищення інноваційної привабливості підприємства є передумовою успішного здійснення інноваційної діяльності, її активізації та забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Ризик як один з визначальних чинників інноваційної привабливості підприємства має об’єктивно-суб’єктивну природу, оскільки фінансування розробок та реалізації інновацій завжди пов’язане з підвищенням ризиком, наслідками прояву якого

можуть бути збитки, втрати або недоотримання прибутку. Водночас значно впливає на прийняття рішень про фінансування інноваційних проектів індивідуально сприйняття ризику суб'єктами інноваційної діяльності, наприклад, інвесторами, що розкрито у понятті схильності до ризику.

Ризик у забезпеченні інноваційної привабливості підприємства відіграє подвійну роль, з одного боку, спонукаючи керівництво підприємства до реалізації інноваційних проектів задля забезпечення стійкого економічного розвитку, а з іншого – несучи в собі потенціал значних втрат і збитків для підприємства. Згідно з теорією економічного ризику, зростання очікуваної норми прибутку на вкладений капітал супроводжується відповідним зростанням рівня ризику. Отже, одним із засобів узгодження таких суперечливих цілей підприємства, як максимізація прибутку та мінімізація ризику, під час забезпечення інноваційної привабливості має стати управління ризиком.

У сучасній економічній літературі представлено різні тлумачення поняття «управління ризиком» (ризик-менеджмент). Так, у наукових працях В. Гранатурова, Л. Донець, І. Івченка управління ризиком визначається як сукупність методів і заходів, що дають змогу певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів щодо виключення чи зниження негативних наслідків настання таких подій [11]. В. Уродовських розуміє управління ризиком як сукупність процесів, пов'язаних з ідентифікацією, аналізом ризиків і прийняттям рішень, що включає максимізацію позитивних і мінімізацію наслідків настання ризикованих подій [16].

Основні завдання управління ризиком:

- виявлення чинників і галузей підвищеного ризику (якісний аналіз ризику);
- оцінка рівня ризику на основі проведення його кількісного аналізу;
- аналіз прийнятності встановленого за результатами аналізу та оцінки рівня ризику для підприємства;
- розробка (у разі необхідності) попереджувальних заходів щодо уникнення ризику, за можливості збільшення його рівня;
- у випадку, якщо ризикова подія настала, вжити заходів з максимально можливим відшкодуванням [10].

Отже, основний зміст управління ризиком щодо забезпечення інноваційної привабливості підприємства полягає у виявленні несприятливих чинників щодо її рівня, аналізі та оцінюванні небезпеки виявлених чинників, а також розробці та реалізації комплексу заходів щодо обмеження ризику.

Існує багато чинників ризику, пов'язаних з забезпеченням інноваційної привабливості підприємства. Щоб отримати можливість управління ними, необхідно упорядкувати їх за певними ознаками та сформулювати чітку класифікацію.

За ознакою екзо- або ендегенності підприємства чинники ризику можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх чинників ризику щодо забезпечення інноваційної привабливості належать: 1) несприятливий вплив галузі (сфери діяльності) на підприємство; 2) недостатній рівень інноваційного розвитку регіону; 3) розташоване підприємство; 4) значний тиск з боку конкурентів. До внутрішніх належать чинники, перелік яких переважно визначається складовими інноваційного потенціалу підприємства, а саме: 1) недостатній досвід використання технологій на підприємстві; 2) недостатня ефективність інновацій; 3) недостатній обсяг ресурсів для здійснення інновацій та їх незбалансована структура; 4) недо-

статня адаптивність підприємства до змін у ринковому середовищі тощо. Внутрішні чинники ризику є більш керованими з боку підприємства, ніж зовнішні, але останні також мають бути врахованими під час розробки стратегії управління ризиком.

Зовнішні чинники ризику можуть бути поділені на чинники прямої та опосередкованої дії. До чинників прямого впливу належать:

- законодавство, що регулює діяльність підприємств, зокрема, інвестиційно-інноваційну;
- непередбачені дії органів державного управління та місцевого самоврядування;
- податкова система;
- взаємини з партнерами;
- конкуренція;
- корупція та рекет.

Чинники непрямого впливу можуть не впливати на рівень ризику, але сприяють його зміні. До чинників непрямого впливу належать:

- політичне становище в країні діяльності;
- економічне становище в країні та галузі діяльності;
- науково-технічний прогрес;
- міжнародні події;
- стихійні лиха [2, 10].

В останні роки ці чинники суттєво впливають на інноваційну привабливість вітчизняних підприємств та потребують особливої уваги.

За суб'єктами оцінки інноваційної привабливості можна виокремити чинники ризику, які є найсуттєвішими для кожного з них, зокрема, для ініціатора, замовника, інвестора, керівництва підприємства, споживачів, контрагентів підприємства та ін. Тому розмежування очікуваних результатів окремих учасників від інноваційної діяльності підприємства має бути пропорційним тим ризикам, які вони беруть на себе, що слугуватиме передумовою обмеження ризику.

За складовими інноваційної привабливості можна виокремити такі чинники ризику: технічні, фінансові, організаційні, наукові та кадрові.

До чинників технічної складової належать виробничий потенціал підприємства, а саме: наявність достатньої та сучасної матеріально-технічної бази, тривалість життєвого циклу продукції підприємства, можливість подальшого вдосконалення нововведень [13].

До чинників фінансової складової належать показники фінансового стану підприємства (рентабельність, ліквідність, оборотність, фінансова стійкість), наявність фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності підприємства та ефективність їх використання.

До чинників організаційної складової належать раціональність та відповідність організаційної структури підприємства, що здійснює інноваційні проекти, їх специфіці, прогресивність та якість менеджменту.

До чинників наукової складової належать доступ до наукової інформації та інформації про патенти, винаходи, до міжнародних інформаційних каналів, забезпеченість необхідною дослідницькою та експериментальною базою.

Чинниками кадрової складової є наявність висококваліфікованих спеціалістів-учених, розробників-інженерів, інноваторів, системних організаторів, винахідників, можливості їх взаємодії з іншими науковцями та практиками у галузі інновацій та подальшого підвищення кваліфікації; ефективність використання персоналу в інноваційній сфері [13].

Також можлива більш докладна деталізація чинників ризику, а окремі чинники ризику можуть взаємно підсилювати дію один одного.

Наступним завданням і етапом управління ризиком під час забезпечення інноваційної привабливості підприємства є аналіз і оцінювання ризику. Для аналізу та оцінювання цього різновиду ризику доцільним буде застосування експертного методу, що передбачає формування експертної групи з найбільш обізнаних фахівців у галузі інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства з урахуванням його специфіки та надання ними бальних оцінок щодо значущості кожного зі сформованого переліку чинників ризику, а також обґрунтування висновку щодо прийнятності встановленого рівня ризику.

Далі необхідно обрати один зі способів впливу на ризик (збереження, зростання, обмеження або уникнення).

Збереження ризику не передбачає безпосереднього впливу з боку керівної системи ризику під час забезпечення інноваційної привабливості підприємства, але потребує контролю її основних параметрів.

Зростання ризику може здійснюватися шляхом прийняття підприємством як учасником інноваційного процесу додаткової відповідальності задля отримання додаткового прибутку.

Обмеження ризику передбачає розробку та застосування спеціальних засобів і методів, які дають змогу зменшити рівень ризику. Що стосується ризику забезпечення інноваційної привабливості, то найбільш придатними можуть стати такі методи обмеження ризику, як диверсифікація, страхування, розподіл ризику між партнерами по бізнесу, придбання додаткової інформації щодо умов здійснення інновацій тощо.

Уникнення ризику передбачає відмову від здійснення інноваційної діяльності підприємства та залучення партнерів для її спільного ведення.

Управління ризиком необхідне на всіх етапах управління інноваційною привабливістю підприємства. На попередніх етапах забезпечення інноваційної привабливості підприємства отримують інформацію про рівень небезпеки та прийнятності ризику. Під час реалізації інноваційних проектів необхідно контролювати рівень ризику та за необхідності втрутитись з боку керівної системи для коригування встановлених параметрів і недопущення значних відхилень від їх граничних значень. Також слід забезпечити узгодження управління ризиком окремих інноваційних проектів і управління ризиком забезпечення інноваційної привабливості підприємства, які є взаємопов'язаними.

**Висновки.** Таким чином, управління ризиком відіграє важливу роль у процесі забезпечення інноваційної привабливості підприємства, даючи можливість залучити до співпраці інвесторів на прийнятних умовах, досягти достатньої норми прибутку на вкладений капітал за прийняттого рівня ризику.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарова А. Інноваційна привабливість як складова інноваційної системи підприємства / А. Азарова, А. Бондарчук // Актуальні питання економічних наук: матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 13–14 березня 2015 р.). – Херсон: Гельветика, 2015. – Ч. 1. – С. 60–63.
2. Вітлінський В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В. Вітлінський, Г. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Голубев А. Методичний підхід до оцінювання інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України / А. Голубев, О. Полтніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://rusnauka.com/23\\_D\\_2009/Economics/49921.doc.htm](http://rusnauka.com/23_D_2009/Economics/49921.doc.htm).
4. Ілляшенко С. Ризики інновацій, спричинені впливом факторів макросередовища, їх класифікація та підходи до аналізу / С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2006. – № 2. – С. 57–65.
5. Иода Е. Управление предпринимательскими рисками: [монография] / Е. Иода, Ю. Иода, Л. Мешкова, Е. Болотина. – 2-е изд., испр. и перераб. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. ун-та, 2012. – 212 с.
6. Копшинська К. Структура та контурність функціонування інноваційної системи підприємства / К. Копшинська // Вісник Київського політехнічного інституту. – 2013. – № 44. – С. 79–85.
7. Краснокутська Н. Інноваційний менеджмент: [навч. посібник] / Н. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
8. Кривов'язюк І. Криза та інноваційна діяльність промислових підприємств України / І. Кривов'язюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 218–223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape\\_2014\\_9\\_28.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2014_9_28.pdf).
9. Кулініч Т. Підходи до оцінювання інноваційної привабливості регіональних суб'єктів господарювання / Т. Кулініч // Вісник Львівської політехніки. – 2011. – С. 227–228.
10. Логвінова О. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: [навч. посібник] / О. Логвінова, І. Семененко. – Х.: Лідер, 2015. – 370 с.
11. Матвійчук А. Аналіз і управління економічним ризиком: [навч. посібник] / А. Матвійчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 224 с.
12. Наука та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: Інформ.-вид. центр Держстату України, 2013. – 287 с.
13. Рачинська Г. Визначення та оцінювання інноваційної привабливості підприємств / Г. Рачинська, Л. Лісовська // Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 611. – С. 272–276.
14. Рожелюк В. Аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства / Н. Харкут, В. Рожелюк // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – Тернопіль: Економічна думка. – 2008. – Вип. 2 (18), – С. 275–278.
15. Серіков А. Про показники привабливості інноваційно-інвестиційних проектів розвитку підприємства / А. Серіков, Є. Бурлака // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х.: ХДТУБА, 2011. – № 33. – С. 259–264.
16. Уродовских В. Управление рисками предприятия: [учеб. пособие] / В. Уродовских. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 168 с.
17. Фесенко Н. Методичні засади оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах / Н. Фесенко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7 (1). – С. 276–283.

УДК 657.1:657.222

**Вень Мінмін***кандидат економічних наук, старший викладач  
Хэйлуңцзяньского Бауї аграрного університету,  
м. Дачин, КНР***Мамонов К.А.***доктор економічних наук,  
професор кафедри геоінформаційних систем, оцінювання землі та нерухомого майна  
Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова*

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА: СВИНАРСТВО

У статті досліджено стан та особливості функціонування свинарства як важливої галузі тваринництва, враховуючи сучасні неоднозначні умови господарювання України. Доведена важливість тваринництва та відповідної сфери свинарства для забезпечення продовольчої безпеки держави. Визначено, що в сучасних умовах функціонування як тваринництва у цілому, так і свинарства зокрема характеризується накопиченням негативних явищ, які пов'язані зі зниженням поголів'я тварин, низьким рівнем рентабельності та впливом екстенсивних факторів на розвиток цих сфер. Для зміни негативних тенденцій запропоновані дії, які спрямовані на застосування сучасних технологій, забезпечення зростання інвестиційної привабливості, зниження витрат у порівнянні з доходами, зростання якості інформаційно-аналітичного забезпечення, обліку та оцінювання тварин.

**Ключові слова:** сільськогосподарське виробництво, тваринництво, свинарство, економічні фактори, рентабельність, продуктивність.

### **Вень Минмин, Мамонов К.А. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА: СВИНОВОДСТВО**

В статье исследовано состояние и особенности функционирования свиноводства как важной отрасли животноводства, учитывая современные неоднозначные условия хозяйствования Украины. Доказана важность животноводства и соответствующей сферы свиноводства для обеспечения продовольственной безопасности государства. Определено, что в современных условиях функционирование как скотоводства в целом, так и свиноводства в частности характеризуется накоплением негативных явлений, связанных со снижением поголовья животных, низким уровнем рентабельности и влиянием экстенсивных факторов на развитие данных сфер. Для изменения негативных тенденций предложены действия, направленные на применение современных технологий, обеспечение роста инвестиционной привлекательности, снижение затрат по сравнению с доходами, рост качества информационно-аналитического обеспечения, учета и оценки животных.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственное производство, животноводство, свиноводство, экономические факторы, рентабельность, производительность.

### **Wen Mingming, Mamonov K.A. THE CHARACTERISTICS OF LIVESTOCK: PIGS**

The aim of the study is to determine the condition and identify the features of the functioning of the pig as an important livestock industry, given the current mixed economic conditions of Ukraine. Proved the importance of livestock and related areas of pork production to ensure food security of the state. It is defined that in modern conditions of functioning of animal husbandry in General and pig production in particular are characterized by the accumulation of negative phenomena that are associated with a reduction in the animal population, low level of profitability and the impact of extensive factors on the development of the presented fields. To change the negative trends of the proposed action that is aimed at the use of modern technologies, ensuring growth of investment appeal, decrease in costs compared with income, growth of quality of information and analytical support, accounting and valuation of animals.

**Keywords:** agricultural production, livestock farming, pig breeding, economic considerations, profitability, performance.

**Постановка проблеми.** За останні десятиріччя знижується глобальна ефективність функціонування сільського господарства, що призводить до збільшення кількості країн, які знаходяться на межі голоду. Станом на 8 квітня 2016 р. кількість людей, які голодують, складає понад 774 млн осіб, а померло від голоду – 6 124 осіб [7]. Країни, де спостерігається критична ситуація: Замбія, Намібія, Центральна Африканська Республіка. У цих країнах 35% і більше населення знаходяться на межі голоду або голодують. До країн з критичним рівнем показника відносяться Зімбабве, Мозамбік, Уганда, Ефіопія, Чад, Афганістан, Таджикистан, Гаїті та ін. Отже, географія кількості людей, які знаходяться на межі голоду або голодують, широка, що пов'язано з низьким рівнем соціально-економічного розвитку країн, політичною нестабільністю або військовими діями. У таких умовах необхідно забезпечити зростання ефективності функціонування сільського господарства, важливою галуззю якого є тваринництво.

Традиційною сферою для України є вирощування та реалізація продукції свинарства. Тому у дослідженні, враховуючи важливість цієї галузі та проблемні аспекти щодо забезпечення продовольчої

безпеки країни, визначені напрями та виявлені особливості розвитку свинарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішенням проблем, пов'язаних із розвитком свинарства, здійснення оцінювання тварин, займаються такі вчені: Т. Калінеску [1], К. Мамонов [2–4], В. Нагаєвич, В. Герасімов, М. Березовський, В. Рибалко [5], Л. Перович [8], Б. Тайлер [9] та ін.

**Метою статті** є визначення стану та виявлення особливостей функціонування свинарства як важливої галузі тваринництва, враховуючи сучасні неоднозначні умови господарювання України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За роки незалежності України спостерігається хвилеподібні тенденції індексу обсягу сільськогосподарського виробництва (див. рис. 1).

Так, у 1991–1992 рр. відбувалось зниження індексу обсягу сільськогосподарського виробництва у порівнянні з 2015 р., у 2013–2014 рр., навпаки, зростання. Така динаміка зумовлена змінами, які спостерігаються у структурі індексу обсягів продукції тваринництва або рослинництва (див. рис. 2).

За 2015 р. обсяги виробленого м'яса у порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. зменшилося на 1,4% і становило 3 276,8 тис. т. Відповідна тенден-

ція продовжується і в 2016 р., де за січень – лютий обсяг виробництва м'яса склав 99,5% у порівнянні з 2015 р. Така динаміка свідчить про зменшення обсягів виробництва м'яса, що вказує на відсутність системи дій щодо розвитку сільського господарства. У цьому контексті слід вказати, що за роки незалежності України спостерігається значне зменшення поголів'я тварин, зокрема свиней. Так у 2015 р. у порівнянні з 1991 р. їх кількість зменшилась у 2,6 рази та становила 7 350,7 тис. голів (див. рис. 3).

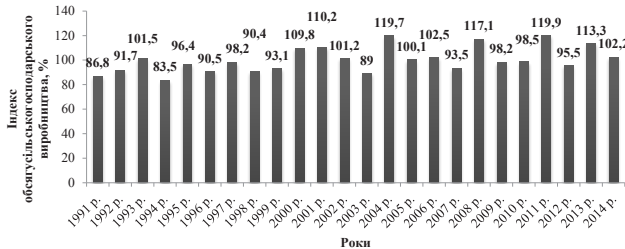


Рис. 1. Динаміка індексу обсягів сільськогосподарського виробництва у порівнянні з 2015 р. [6]

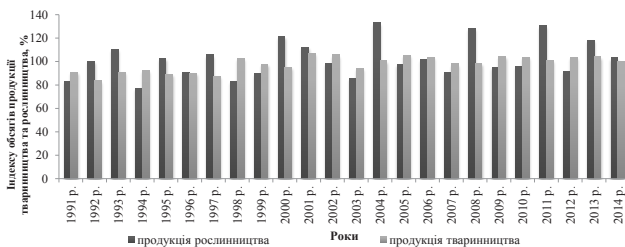


Рис. 2. Динаміка індексу обсягів продукції рослинництва та тваринництва у порівнянні з 2015 р. [6]

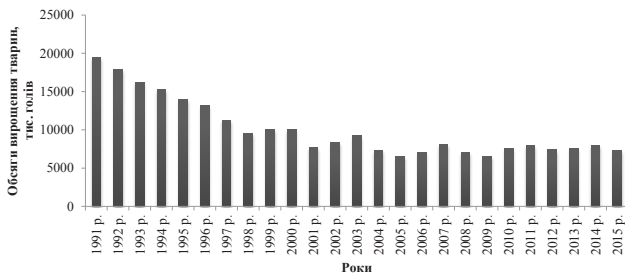


Рис. 3. Динаміка поголів'я свиней у період 1991–2015 рр. [6]

Така динаміка призвела до зниження виробництва м'яса. У 2014 р. у порівнянні з 1991 р. його обсяги зменшилися у 1,7 рази (див. рис. 4).

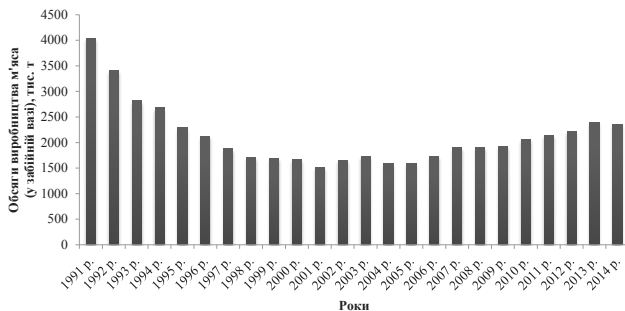


Рис. 4. Динаміка обсягів виробництва м'яса (у забійній вазі) у період 1991–2015 рр. [6]

Слід зазначити, що зниження поголів'я тварин негативно впливає на розвиток галузі та продовольчу

безпеку держави. Крім того, встановлені тенденції свідчать про гальмування розвитку або взагалі занепаду сфери. В умовах глобалізованого ринку, відкритості вітчизняної економіки, низької конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що функціонують у сфері свинарства, створюється підґрунтя для розширення імпорту іноземної продукції, що вносить певні диспропорції й дисбаланс.

Разом зі зниженням поголів'я тварин та обсягів виробництва м'яса спостерігається зростання продуктивності сільськогосподарського виробництва в цілому та тваринництва зокрема (див. рис. 5 і 6).

Така динаміка пов'язана з екстенсивними факторами, що впливають на ефективність виробництва, а саме: або зниження чисельності робітників, або зменшення поголів'я тварин. Причому кількість робітників була нижчою у порівнянні з останнім показником. Крім того, до зростання продуктивності праці призвело також зростання обсягів виробництва м'яса.

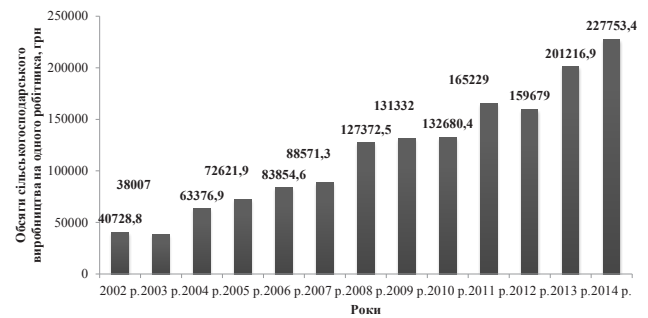


Рис. 5. Динаміка продуктивності сільськогосподарського виробництва на одного робітника [6]

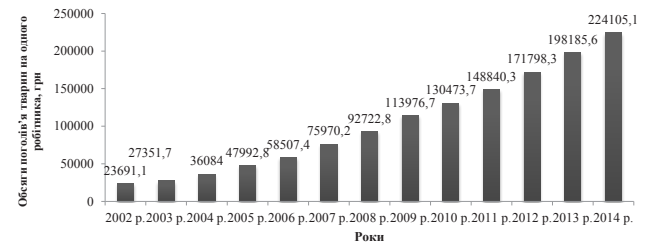


Рис. 6. Динаміка продуктивності тваринництва на одного робітника [6]

Цей шлях може мати негативні наслідки, оскільки зниження поголів'я тварин при постійному збільшенні виробництва м'яса може призвести до падіння в майбутньому.

Динаміка рентабельності сільськогосподарського виробництва подана в рис. 7.

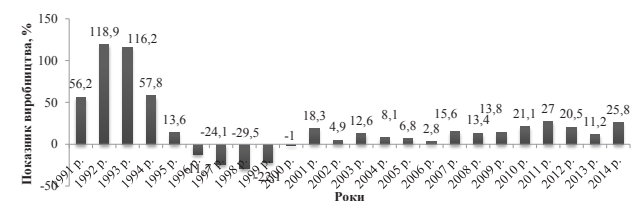


Рис. 7. Динаміка рентабельності сільськогосподарського виробництва, % [6]

У результаті визначено, що за роки незалежності України спостерігається зниження рентабельності сільськогосподарського виробництва в 2,2 рази, що вказує на зменшення його рівня результативності.

За 1991–2014 рр. у сфері свинарства рентабельність діяльності була нижчою, суттєво скоротилась і в інші періоди, 2014 р. характеризувався збитковістю (див. рис. 8).

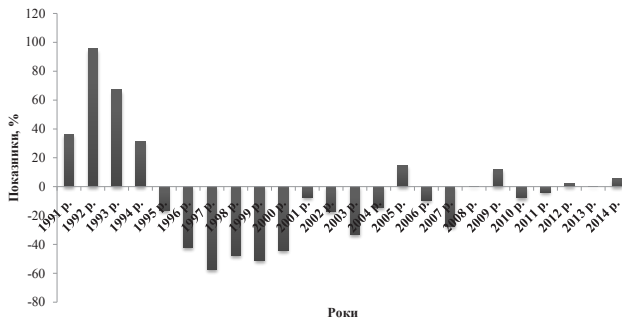


Рис. 8. Динаміка рентабельності свинарства, % [6]

**Висновки.** У результаті дослідження визначені неоднозначні тенденції, що спостерігаються у сільськогосподарському виробництві в цілому та тваринництві зокрема. Доведено, що важливою сферою сільськогосподарського виробництва є свинарство, яке є важливим елементом забезпечення продовольчої безпеки держави. Протягом років незалежності України ця сфера характеризується накопиченням негативних явищ, а саме зі зниженням поголів'я тварин, зменшенням ефективності й результативності діяльності. З огляду на це запропоновано комплекс дій, пов'язаних зі зміною траєкторій розвитку свинарства, застосування сучасних технологій та забезпечення зростання інвестиційної привабливості.

Крім того, стратегія розвитку свинарства залежить від економічних факторів, на які впливають зростання доходів від виробництва та реалізації й зниження відповідних витрат. Також запропоновані дії, пов'язані зі зростанням якості інформаційно-аналітичного забезпечення, обліку та оцінювання тварин.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калінеску Т. Оцінювання майна: [навч. посібник] / Т. Калінеску. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 312 с.
2. Мамонов К. Особливості здійснення нормативної грошової оцінки землі на основі просторового аналізу / К. Мамонов, А. Ачкасов, Т. Анопрієнко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва: збірник наукових праць. Серія «Економічні науки». – 2014 р. – № 6. – С. 112–118.
3. Мамонов К. Оцінювання нерухомого майна: теоретичні аспекти та напрями застосування / К. Мамонов, О. Пиркова // Комунальне господарство міст; Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова. – 2013. – Вип. 111. – С. 247–252.
4. Мамонов К. Оцінка нерухомості: податкові аспекти / К. Мамонов, Т. Анопрієнко // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 6. – С. 41–47.
5. Нагаєвич В. Розведення свиней: [навч. посібник] / В. Нагаєвич, В. Герасімов, М. Березовський та інші. – Х.: Еспада, 2005. – 296 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Worldometers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldometers.info/ru>.
8. Перович Л. Оцінка нерухомості: [навч. посібник] / Л. Перович, Ю. Губар. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – 296 с.
9. Тайлер Б. Лекції по свиноводству / Б. Тайлер. – Самара, 1996. – 65 с.

## СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.176(477.81)

**Бегларашвілі О.П.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики  
Київського національного торговельно-економічного університету*

### РОЗВИТОК МАГАЗИНІВ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Метою статті є дослідження регіональних аспектів і тенденцій розвитку магазинів у роздрібній торгівлі Рівненської області. Висвітлено регіональні аспекти основних показників розвитку магазинів роздрібної торгівлі Рівненської області. Проаналізовано динаміку показників кількості підприємств, торговельної площі магазинів роздрібної торгівлі, товарообороту роздрібної торгівлі підприємств-юридичних осіб, забезпеченості населення торговельною площею, індекси споживчих цін.

**Ключові слова:** роздрібна торговельна мережа, магазин, роздрібний товарооборот.

#### **Бегларашвили О.П. РАЗВИТИЕ МАГАЗИНОВ РОВНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Целью статьи является исследование региональных аспектов и тенденций развития магазинов в розничной торговле Ровненской области. Освещены региональные аспекты основных показателей развития магазинов розничной торговли Ровненской области. Проанализирована динамика показателей количества предприятий, торговой площади магазинов розничной торговли, товарооборота розничной торговли предприятий-юридических лиц, обеспеченности населения торговой площадью, индексы потребительских цен.

**Ключевые слова:** розничная торговая сеть, магазин, розничный товарооборот.

#### **Beglarashvili O.P. SHOPS DEVELOPMENT OF RIVNE REGION**

The goal of the article is investigation the regional aspects and trends of shop development in Rivne region. The article clarifies regional aspects of the main indicators of Rivne region shops. The author has analyzed the dynamics: the number of companies, shops trading area, retail turnover of retail enterprises entities, provision of trading area, consumer prices indices.

**Keywords:** retail network, shop, retail turnover.

**Вступ.** Роздрібна торгівля відіграє важливу роль у регіональному розвитку економіки країни. Окрім основних функцій, таких як доведення товарів від виробника до споживача та здійснення торговельного обслуговування покушців, виділяють також опосередковані, але не менш важливі – створення робочих місць, надходження податкових платежів до бюджету, розвиток торговельних та виробничих відносин у регіоні та країні. Однак, роздрібна торгівля має певні регіональні диспропорції, що вимагає державного регулювання щодо її структурно-територіальної організації. «Дисбаланс у соціально-економічному розвитку територій ускладнює, а часом робить зовсім неможливою реалізацію соціально-економічної політики держави. Україна взяла курс на створення належних умов для забезпечення збалансованого і динамічного розвитку регіонів та усунення існуючих міжрегіональних диспропорцій» [2, с. 195].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем розвитку роздрібно-торговельної мережі займаються зарубіжні та вітчизняні науковці, а саме: Б. Берман визначає стратегічні підходи до роздрібно-торгівлі, Г. П'ятиницька досліджує переваги і недоліки розвитку великих торговельних мереж на ринку роздрібно-торгівлі продовольчими товарами [5], О. Голошубова працює над вивченням трансформації формату та структури роздрібно-торгівлі [3] та О. Кавун – особливостей функціонування торговельних мереж в Україні. Однак залишається низка проблем розвитку роздрібно-торговельної мережі на регіональному рівні, які потребують більш детального розгляду.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження регіональних аспектів і тенденцій розвитку магазинів у роздрібно-торгівлі Рівненської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток роздрібно-торгівлі у регіоні та країні значною мірою залежить від доходів та витрат населення, а також рівня інфляції. Так, наявний дохід у розрахунок на одну особу у Рівненській області у 2010 р. складав 14629,8 грн [7, с. 377], у 2014 р. цей показник відповідав 22502,6 грн [8, с. 374]. Незважаючи на зростання доходів протягом аналізованого періоду у 1,5 рази, варто враховувати рівень інфляції. «Важливість аналізу цінових тенденцій обумовлюється необхідністю дослідження доступності споживчих товарів у розрізі окремих регіонів. Інформаційною базою дослідження є дані Державної служби статистики України про індекси споживчих цін за регіонами України. Відповідні індекси цін доцільно називати регіональними індексами, що відображає специфіку сфери дослідження» [10, с. 48]. Індекси споживчих цін у Рівненській області у 2010-2014 рр. представлено у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

#### **Індекси споживчих цін у Рівненській області у 2010-2014 рр. [8, с. 60]**

(до попереднього року, %)

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Україна	109,4	104,6	99,8	100,5	124,9
Рівненська обл.	108,5	107,6	99,1	98,8	112,7

Показники таблиці 1 свідчать про те, що індекс споживчих цін у Рівненській області протягом 2010-2014 рр. відповідає середньому рівню по Україні за цей період. Проте, у 2013-2014 рр. у досліджу-

ваному регіоні можна спостерігати ситуацію, коли індекс споживчих цін був нижчий за загальнонаціональний на 1,7-12,2%. Однак, у 2010-2012 рр. розрив даних показників був менш помітний.

На думку І. Височин, «одним з головних показників господарської діяльності підприємств торгівлі та важливим чинником забезпечення сталого економічного зростання країни в цілому є товарооборот. Його обсяги, структура і динаміка не лише виступають однією з головних характеристик стану внутрішньої торгівлі та індикатором необхідності змін, а й дозволяють оцінити результативність запланованих заходів з реалізації програми стратегічного розвитку торгівлі» [1, с. 34].

Роздрібний товарооборот підприємств-юридичних осіб у Рівненській області у 2010-2014 рр. представлений у таблиці 2.

Виходячи з даних таблиці 2 можна зробити висновок про зростання роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі, (крім торгівлі автомобілями, мотоциклами та паливом) у Рівненській області у 2010-2014 рр. на 96,7%. Товарооборот в магазинах, що торгують переважно продовольчими товарами у неспеціалізованих магазинах зріс на 62,1% – з 1269,7 млн грн у 2010 р. до 2058,4 млн грн у 2014 р. Значно знизився товарооборот у магазинах, що торгують переважно продовольчими товарами у спеціалізованих магазинах – з 24,6 млн грн у 2010 р. до 8,7 млн грн у 2012 р. Але вже у 2014 р. цей показник зріс до 59,1 млн грн. Аналогічна тенденція спостерігається із показником товарообороту в магазинах, що торгують переважно непродовольчими товарами. Так, у неспеціалізованих магазинах цей показник зріс на 11,7%, а у спеціалізованих магазинах він зріс на 127,6%. Зазначимо, що товарооборот поза магазинами протягом аналізованого періоду збільшився на у 2,4 рази.

Основним видом роздрібною торговельною мережі є магазини. Магазини роздрібною торговельною мережі підприємств-юридичних осіб у Рівненській області у 2010-2014 рр. характеризують показники таблиці 3.

Аналізуючи дані таблиці 3, можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду у Рівненській області зменшилась кількість магазинів з 1346 од. у 2010 р. до 1217 од. у 2014 р., що становить 10%. Про це свідчить незначне зростання кількості магазинів у міських поселеннях з 665 од. у 2010 р. до 696 од. у 2014 р., що становить 5%, та зменшення їх кількості у сільській місцевості на 24%. Разом із тим, можна спостерігати збільшення торговельної площі магазинів на 12% за досліджуваний період.

Варто зауважити, що за рахунок зростання забезпеченості населення торговельною площею магазинів у міських поселеннях на 23% та зменшення у сільській місцевості на 21%, забезпеченість населення торговельною площею магазинів на 10000 осіб зросла з 1554 м<sup>2</sup> у 2010 р. до 1728 м<sup>2</sup> у 2014 р., що відповідає 11%.

Протягом досліджуваного періоду значно зріс показник торговельної площі на 1 магазин у міських поселеннях. Так, у 2010 р. торговельна площа одного магазину у становила 197 м<sup>2</sup>, то у 2014 р. – 233 м<sup>2</sup>, тобто збільшилася на 18%.

Показник забезпеченості населення торговельною площею магазинів розраховується відповідно до демографічних показників регіону. Так, чисельність наявного населення у Рівненській області на 1 січня 2011 р. складала 1151, 5 тис. осіб, 47,8% з якої становило міське населення [9, с. 9]. На 1 січня 2015 р. чисельність наявного населення у Рівненській області складала 1161,2 тис. осіб (47,7% – міське населення), тобто зросла на 0,8% порівняно з 2010 р. [8, с. 321].

Таблиця 2

**Роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі, (крім торгівлі автомобілями, мотоциклами та паливом) у Рівненській області у 2010-2014 рр. [6, с. 24-25]**

(млн грн)

Товарооборот	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2010 р., %
Товарооборот усього у тому числі, що торгують переважно продовольчими товарами у неспеціалізованих магазинах	2948,9	4016,9	4722,0	5801,5	196,7
продовольчими товарами у спеціалізованих магазинах	1269,7	1847,9	2097,6	2058,4	162,1
продовольчими товарами у неспеціалізованих магазинах	24,6	8,7	18,4	59,1	240,2
непродовольчими товарами у неспеціалізованих магазинах	75,3	14,3	19,7	84,1	111,7
непродовольчими товарами у спеціалізованих магазинах	1540,0	2078,2	2514,0	3505,0	227,6
поза магазинами	39,3	67,8	72,3	94,8	241,2

Таблиця 3

**Магазини підприємств-юридичних осіб у Рівненській області у 2010-2014 рр. [6, с. 112-114, 120-121]**

Показники	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2010 р., %
Кількість магазинів, од.	1346	1352	1231	1217	90
у міських поселеннях, од.	665	697	681	696	105
їх частка, %	49	52	55	57	+8
у сільській місцевості, од.	687	655	550	521	76
Торговельна площа магазинів, тис. м <sup>2</sup>	179	210	197	201	112
у міських поселеннях, тис. м <sup>2</sup>	131	162	158	162	124
їх частка, %	73	77	80	81	+7
у сільській місцевості, тис. м <sup>2</sup>	48	48	39	38	79
Забезпеченість населення торговельною площею магазинів, м <sup>2</sup> на 10000 осіб	1554	1813	1700	1728	111
у міських поселеннях	2378	5931	2861	2932	123
у сільській місцевості	800	789	639	629	79
Торговельна площа на 1 магазин, м <sup>2</sup>	133	155	160	165	124
у міських поселеннях	197	232	232	233	118
у сільській місцевості	70	73	71	73	104



Досліджуючи тенденції розвитку роздрібно-торговельної мережі Рівненської області варто проаналізувати показники, що характеризують мережу магазинів з торгівлі продовольчими товарами підприємств-юридичних осіб, які містяться в таблиці 4.

Дані таблиці 4 свідчать про зменшення загальної кількості магазинів, що реалізують продовольчі товари протягом 2010-2014 рр. з 806 од. у 2010 р. до 645 од. у 2014 р. на 20%. Разом із тим, можна зробити висновок про зменшення кількості супермаркетів та гіпермаркетів на 6% протягом досліджуваного періоду, а також кількості спеціалізованих продовольчих магазинів із 57 од. у 2010 р. до 34 од. у 2014 р., що становить 40%, однак..

Можна спостерігати зменшення кількості неспеціалізованих магазинів, що реалізують продовольчі товари, з 717 од. у 2010 р. до 581 од. у 2014 р., що становить 19%. Це свідчить про зміну структури об'єктів роздрібно-торговельної мережі магазинів Рівненської області протягом аналізованого періоду.

«Аналіз ринку роздрібно-торгівлі продовольчими товарами в Україні також дозволив виявити, що в останні роки на ньому сформувалась тенденція до поглинання національними лідерами продуктового ритейлу невеликих торговельних гравців. Крім того, компанії почали більш активно виходити на суміжні ринкові сегменти. Так, наприклад, ПАТ «Ритейл Груп» нещодавно повідомило про плани розвитку нового для нього формату – магазинів «біля дому»; ПрАТ «Фоззі Груп» вирішило зайнятися преміальним роздрібом, відкривши перший магазин «Le Silpo» тощо» [5, с. 106].

Тенденції розвитку роздрібно-торговельної мережі у Рівненській області у 2010-2014 рр. допомагають виявити показники, що характеризують мережу магазинів з торгівлі продовольчими товарами підприємств-юридичних осіб, які містяться в таблиці 5.

Аналізуючи показники таблиці 5, можна зробити висновок про зменшення кількості неспеціалізованих магазинів, що реалізують переважно непродо-

вольчі товари, з 45 од. у 2010 р. до 39 од. у 2014 р., що відповідає 13%. Разом з тим, їхня торговельна площа залишилась без змін.

Варто зазначити, що протягом аналізованого періоду у Рівненській області протягом 2012-2013 рр. функціонував один універмаг з торговельною площею 24 тис. м<sup>2</sup>, однак, вже у 2014 р. припинив своє існування. Кількість спеціалізованих непродовольчих магазинів зросла лише на 8%, однак їхня торговельна площа збільшилась у 1,8 рази.

На думку Н. Голошубової, «у торгівлі непродовольчими товарами позитивним є також зменшення кількості підприємств, яким належать неспеціалізовані магазини, та збільшення тих, яким належать спеціалізовані. Але невинуватим є скорочення кількості універмагів і будинків торгівлі, що функціонують як підприємства, тобто мають статус юридичної особи. Роздача площ в оренду різним суб'єктам господарювання призвела до негативних змін у структурі товарної пропозиції, підвищення цін на товари і послуги та, як наслідок, до відтоку покупців з таких магазинів та їх перепрофілювання» [3, с. 48].

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, можна зробити висновок, що «попри низку позитивних зрушень, необхідно констатувати погіршення важливих структурних характеристик розвитку роздрібно-торгівлі України. Йдеться про значне посилення диференціації в регіональному та субрегіональному аспектах, в міських та сільських поселеннях, за асортиментною структурою роздрібно-товарообороту, за показниками розвитку магазинної і ринкової торгівлі» [4, с. 250].

Роздрібно-торговельна мережа магазинів Рівненської області у 2010-2014 рр. мала певні структурні зрушення. Так, можна стверджувати про зменшення кількості об'єктів роздрібно-торгівлі, зменшення кількості продовольчих магазинів у міських поселеннях і сільській місцевості, збільшення кількості непродовольчих спеціалізованих магазинів, їхньої торгової площі. Однак, забезпеченість населення торговою площею магазинів, м<sup>2</sup> на 10000 осіб у міських

Таблиця 4

**Мережа магазинів з торгівлі продовольчими товарами підприємств-юридичних осіб у Рівненській області у 2010-2014 рр. [6, с. 124-127]**

Магазини	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2005 р., %
Неспеціалізовані магазини, од.	717	707	592	581	81
їхня торговельна площа, тис. м <sup>2</sup>	57	57	48	48	84
Супермаркети і гіпермаркети, од.	32	34	33	30	94
їхня торговельна площа, тис. м <sup>2</sup>	55	57	54	44	80
Спеціалізовані продовольчі магазини, од.	57	39	33	34	60
їхня торговельна площа, тис. м <sup>2</sup>	5	3	2	3	60
Разом продовольчі магазини, од.	806	780	658	645	80
їхня торговельна площа, тис. м <sup>2</sup>	117	117	104	95	81

Таблиця 5

**Мережа магазинів з торгівлі непродовольчими товарами підприємств-юридичних осіб у Рівненській області у 2010-2014 рр. [6, с. 125, 130-133]**

Магазини	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2005 р., %
Неспеціалізовані магазини, од.	45	48	42	39	87
їхня торговельна площа, тис. м <sup>2</sup>	5	6	5	5	100
Універмаги і будинки торгівлі, од.	-	1	1	-	-
їхня торговельна площа, тис. м <sup>2</sup>	-	24	24	-	-
Спеціалізовані непродовольчі магазини, од.	495	523	530	533	108
їхня торговельна площа, тис. м <sup>2</sup>	57	63	64	101	177
Разом непродовольчі магазини, од.	540	572	573	572	106
їхня торговельна площа, тис. м <sup>2</sup>	62	93	93	105	169

поселеннях значно вища за аналогічний показник у сільській місцевості. Спостерігається певна диспропорція розвитку роздрібно-торгівельної мережі у міських поселеннях та сільській місцевості Рівненської області.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є розробка стратегії забезпечення раціональної територіальної організації роздрібно-торгівельної мережі магазинів, яка має сприяти зменшенню регіональних асиметрій у Рівненській області.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Височин І. В. Роздрібний товарооборот підприємств як індикатор підприємств соціально-економічного розвитку України / І. В. Височин // Економіка України. – 2013. – № 7 (260). – С. 34-43.
2. Гапій І. Б. Регіональні аспекти розвитку неорганізованого сектору торгівлі та його значення у забезпеченні економічної безпеки регіону / І. Б. Гапій // Науковий вісник ЛДУВС. – 2013. – № 1. – С. 195-207.
3. Голошубова Н. О. Роздрібна торгівля м. Кисва: трансформація формату та структури / Н. О. Голошубова // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 3. – С. 44-59.
4. Добуш З. О. Стан і тенденції розвитку роздрібно-торгівлі – детермінанта ефективності її регулювання / З. О. Добуш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1 – С. 248-254.
5. П'ятницька Г. Т. Переваги і недоліки розвитку великих торговельних мереж на ринку роздрібно-торгівлі продовольчими товарами / Г. Т. П'ятницька // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4 (142). – С. 103-113.
6. Роздрібна торгівля України у 2014 році. – К.: Державна служба статистики України. – 2015. – 152 с.
7. Статистичний щорічник України за 2014 р. – К.: Державна служба статистики України. – 2013. – 552 с.
8. Статистичний щорічник України за 2014 р. – К.: Державна служба статистики України. – 2015. – 586 с.
9. Чисельність наявного населення на 1 січня 2011 р. – К.: Державна служба статистики України. – 2011. – 112 с.
10. Шкварчук Л. О. Регіональні особливості цінкових коливань на сложивому ринку / Л. О. Шкварчук // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 48-54.

УДК 332.133.144

**Бойко Т.Ю.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів*

*Західнодонбаського інституту*

*Міжрегіональної Академії управління персоналом*

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТІВ КЛАСТЕРНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ВІД УТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КЛАСТЕРУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Стаття присвячена методичним засадам оцінки ефективності реалізації кластерної взаємодії на регіональному рівні від утворення підприємницького кластеру для кожного з його учасників. Досліджені підходи різних вчених до оцінки ефективності управлінської діяльності. Розроблено групи показників оцінки економічних ефектів державно-приватного партнерства в рамках діяльності регіонального кластера.

**Ключові слова:** ефективність управлінської діяльності, підприємницький кластер, кластерна взаємодія, ефект синергії, кластерні ініціативи, кластерні об'єднання, економічна доцільність, державно-приватне партнерство.

### **Бойко Т.Ю. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТА КЛАСТЕРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОТ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛАСТЕРА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Статья посвящена методическим основам оценки эффективности реализации кластерного взаимодействия на региональном уровне от создания предпринимательского кластера для каждого из его участников. Исследованы подходы различных ученых к оценке эффективности управленческой деятельности. Разработаны группы показателей оценки экономических эффектов государственно-частного партнерства в рамках деятельности регионального кластера.

**Ключевые слова:** эффективность управленческой деятельности, предпринимательский кластер, кластерное взаимодействие, эффект синергии, кластерные инициативы, кластерные объединения, экономическая целесообразность, государственно-частное партнерство.

### **Boyko T.Y. METHODOLOGICAL APPROACH TO ESTIMATION CLUSTER EFFECT OF INTERACTION OF THE ENTERPRISE CLUSTER AT THE REGIONAL LEVEL**

The article is devoted to methodological principles of evaluating the effectiveness of the implementation of cluster interaction on the formation of regional business cluster for each of its members. Scientists investigated various approaches to evaluating the effectiveness of management. Developed by a group of indicators to measure the economic effects of public-private partnerships as part of the regional cluster.

**Keywords:** efficiency of management, entrepreneurial cluster, cluster cooperation, synergy, cluster initiatives, cluster associations, economic feasibility, public-private partnership.

**Постановка проблеми.** Ефективність функціонування кластерного об'єднання та його структурних одиниць значною мірою залежить від правильності вибору методів здійснення управлінської діяльності, їх поєднання та узгодженості на основі врахування рівня досконалості інституційного середовища, форм власності, специфіки завдань та інших чинників. Управлінська діяльність постає

як результуюча різноспрямованих методів і засобів їх реалізації. Водночас кожна група методів має специфічні особливості, власні форми вияву і межі застосування. Розвиток виробничих відносин відповідно до соціальних змін суспільства об'єктивно умовляє необхідність постійного удосконалення управлінської діяльності, тобто зміни способів і засобів управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз економічної літератури показав, що окремі економісти пропонують оцінювати ефективність управлінської діяльності за результатами анкетування [1, с. 68; 2, с. 69; 3; 4; 5]. При цьому підході мета анкетування полягає в ймовірній оцінці стану планової роботи як основи управлінської діяльності у суб'єктів господарювання та готовності менеджерів до усвідомлення використання нових (нетрадиційних) управлінських технологій, зокрема бюджетування. Для оцінки результатів анкетування в цьому випадку був вибраний метод експертних оцінок з використанням матричного методу. Такий метод оцінки, на нашу думку, досить громіздкий та тривалий у часі.

Інші вчені пропонують розраховувати різноманітні показники ефективності. Так, К. Уолш рекомендує в якості показників ефективності управлінської діяльності в компанії використовувати такі коефіцієнти: рентабельність інвестицій (ROI), рентабельність власного капіталу (ROE) та рентабельність сукупних активів (ROTA) [6, с. 71]. Але за змістом даних показників можна зробити висновок, що вони не відповідають визначенню показника ефективності як відношення результату до затрат, понесених для його досягнення, оскільки як зазначає К. Салига, прибуток є складовою витрат. У зв'язку з цим всі види рентабельності (крім рентабельності продажів) є відношенням витрат до витрат [7, с. 121; 8].

Одним із практичних підходів до оцінки ефективності управління будь-якого підприємства є розрахунок трьох груп показників: I група: загальні результативні показники виробничо-фінансової діяльності підприємства – валова продукція в динаміці, вихід валової продукції на одного середньорічного працівника, фондівіддача, прибуток на одного працівника, рентабельність виробництва тощо; II група: показники продуктивності управлінської праці – виробництво валової продукції на одного управлінського працівника або на 1 людину-день, затратений в управлінні, вихід валової продукції на 1 грн. витрат на управління, сума прибутку на 1 людину-день, затратений в управлінні тощо; III група: показники економічності апарату управління – питома вага персоналу управління в загальній чисельності працюючих і загальному фонді оплати праці, питома вага витрат на управління в собівартості продукції тощо [9, с. 68; 10, с. 108]. Крім вищенаведених груп показників оцінки ефективності механізму управління, український вчений Євась Т.В. виділяє четверту групу – організованість апарату управління [3; 11, с. 121]. Ця група показників, на думку автора, включає аналітичну інформацію про наявність посадових інструкцій на підприємстві, показники якісного складу управлінських кадрів, кількісну структуру підпорядкованості в системі управління. Полінський О.М. допускає можливість оцінки ефективності управлінської діяльності через визначення ефективності виконання окремих управлінських функцій: планування, організації, мотивації, контролю (робота окремих підрозділів апарату управління) [12].

Однак, на сучасному етапі економічного розвитку досить складно провести пряму оцінку ефективності управлінської діяльності в кластері у зв'язку з недостатньою розробленістю багатьох питань у даній області як у теоретичному, так й у практичному плані. У першу чергу проблема проведення оцінки ефективності управлінської діяльності полягає в складності виділення внеску управлінського персоналу в результати роботи підприємницького кластеру, які є

наслідком діяльності кожного учасника об'єднання, а також впливу ряду зовнішніх, стосовно кластера, умов і факторів. Тому подальшого розвитку та удосконалення потребують методичні засади щодо аналізу управлінської діяльності в кластерних об'єднаннях та оцінки ефектів кластерних взаємодій від утворення таких об'єднань на регіональному рівні.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення існуючих методичних підходів до аналізу управлінської діяльності, розробка груп показників ефективності управління діяльністю підприємницького кластеру та оцінки ефектів державно-приватного партнерства в рамках діяльності кластерного об'єднання на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючи існуючий досвід, пропонуємо для оцінки ефективності управління діяльністю регіонального підприємницького кластеру об'єднати показники в три групи (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники оцінки  
ефективності управління діяльністю  
регіонального підприємницького кластеру**

Група	Назва групи	Набір показників
I	Аналіз показників економічної діяльності	Точка беззбитковості (ТБЗ од.)
		Обсяг реалізації окремого учасника будівельного кластеру (ОР грн.)
		Запас міцності (ЗМ) учасника будівельного кластеру
		Оптимальний розмір витрат на управлінську діяльність (ОВУ)
		Операційний прибуток (ОП)
II	Оцінка результатів управління діяльністю кластера	Рентабельність виробництва кожного учасника (Рг.д.)
		Рентабельність управлінської діяльності кластера (Ру.д.кл.)
		Рентабельність управлінської діяльності кожного учасника за оптимальними витратами на управління (Ру.д.уч. опт.)
		Рентабельність управлінської діяльності кожного учасника за фактичними витратами на управління (Ру.д.уч. ф.)
III	Економічна доцільність управлінської діяльності в кластері	Питома вага витрат на управлінську діяльність в загальному обсязі витрат кластера
		Абсолютне відхилення фактичних витрат на управлінську діяльність кожного учасника від оптимального їх розміру
		Питома вага витрат на оплату праці управлінського персоналу кластеру в загальному обсязі витрат на оплату праці

Крім оцінки ефективності господарської діяльності для кожного учасника кластерного об'єднання, важливо оцінити економічний ефект від об'єднання. В сучасних умовах кластеризації економіки регіонів більш часто регіональний кластер не утворюється «з нуля», як нове об'єднання. Він формується з потреб уже наявних підприємств, які більш за все уже знаходяться у взаєморозрахунках. І саме реалізація державно-приватного партнерства в рамках кластерних ініціатив може забезпечити як конкурентоспроможність бізнесу (вищу якість товарів, збільшення прибутку) з однієї сторони, так і зростання міцності та привабливості регіону з іншого. Надамо більш детальну характеристику переваг від кластерних ініціатив для кожного учасника. Наочно система показ-

ників, які забезпечать оцінку економічних ефектів державно-приватного партнерства в рамках діяльності регіонального кластера представлена в таблиці 2.

В процесі об'єднання для підприємств та приватних підприємців перш за все знижуються постійні витрати господарської діяльності, а саме витрати на маркетингові дослідження (їх можливо здійснювати разом, а не окремо). Витрати на оренду найманих площ можливо скоротити за рахунок її оптимізації і переведення в першу чергу управлінського персоналу в одне приміщення, таким чином можливо скоротити і витрати на комунальні послуги. Крім того, при об'єднанні скоротяться і витрати на рекламу, які в структурі витрат мають значну долю.

Таким чином, скорочення постійних витрат приведе до зростання додаткової вартості у вигляді прибутку. Наступним фактором, який впливає на отримання економічного ефекту представниками бізнес-сектору в структурі кластера, є зниження змінних витрат за рахунок кооперації поставок сировини

та інших запасів більшими партіями, що приводить до зниження їх вартості, а як наслідок до зниження собівартості. Крім того здорова конкуренція між учасниками кластерного об'єднання приводить до більш раціонального використання ресурсів, що також приводить до зниження змінних витрат.

Зростання прибутків підприємств і приватних підприємців створюють для учасників умови щодо додаткового фінансування витрат на підвищення кваліфікації робітників, отримання ними іншої професії. Такі заходи дозволяють як мінімум підвищити якісь виробництва продукції, робіт, послуг, що є резервом зростання виручки від реалізації. Також в процесі спільних зусиль щодо модернізації виробництва виникають резерви зростання якості, як наслідок зростанню виручки від реалізації.

Заходи, які здійснюють одні учасники, наприклад підприємства і приватні підприємці, в напрямку збільшення власних вигод так чи інше впливають на інших учасників, діяльність яких побічно впливає на

Таблиця 2

## Показники оцінки економічних ефектів ДПП в рамках діяльності регіонального кластера

Учасник регіонального кластера	Показник	Формула
<b>I. Показники оцінки економічних ефектів для учасників регіонального кластера</b>		
1. Підприємства та приватні підприємці	Економічний ефект за рахунок зростання обсягів реалізації (Ео.р.) ΔQ – зміна обсягів реалізації після об'єднання; Ц – ціна реалізації; В – змінні витрати на одиницю продукції (робіт, послуг); n – кількість підприємств та приватних підприємців	$E_{o.p.} = \sum_{i=1}^n \Delta Q \times (C - 3B)$
	Економічний ефект за рахунок зниження постійних витрат (Еп.в.) ΔПВ – зміна постійних витрат після об'єднання	$E_{п.в.} = \sum_{i=1}^n \Delta ПВ$
	Економічний ефект за рахунок зниження змінних витрат (Ез.в.) ΔЗВ – зміна постійних витрат після об'єднання; Q – фактичний обсяг реалізації	$E_{з.в.} = \sum_{i=1}^n \Delta ЗВ \times Q$
2. Фінансові установи	Економічний ефект від обслуговування учасників кластера (Еф) ΔВД – зміна відсоткових доходів, отриманих від кредитних операцій з учасниками кластера після об'єднання; ΔКД – зміна комісійних доходів, отриманих від обслуговування учасників кластера після об'єднання; ΔЗВ – зміна обсягів змінних витрат від надання послуг учасникам кластера; N – кількість фінансових установ	$E_{\phi} = \sum_{i=1}^N (\Delta ВД + \Delta КД) - \Delta ЗВ$
3. Навчальні заклади	Економічний ефект за рахунок зростання обсягів наданих послуг (Еп) ΔД – зміна обсягів доходу від надання послуг учасникам кластера; ΔЗВ – зміна обсягів змінних витрат від надання послуг учасникам кластера; p – кількість навчальних закладів	$E_{п} = \sum_{i=1}^p \Delta Д - \Delta ЗВ$
4. Міський бюджет	Економічний ефект за рахунок зростання податкових надходжень у бюджет (Епод.н.) ΔЧПм.п. – зміна чистого прибутку до оподаткування малих підприємств після об'єднання; ΔЧПп.п. – зміна чистого прибутку до оподаткування приватних підприємців після об'єднання; СВ – відсоткова ставка податку для певного підприємства та приватного підприємця	$E_{под.н.} = \sum_{i=1}^n \Delta ЧП_{м.п.} \times СВ + \Delta ЧП_{п.п.} \times СВ$
<b>II. Показники оцінки економічного ефекту для регіону</b>		
Вплив зростання обсягів реалізації учасників кластерів на ВРП (Еврп) ΔВРП – зміна валового регіонального продукту; ΔQi – зміна обсягів реалізації продукції учасників кластера після їх об'єднання; ВРП – обсяг валового регіонального продукту за поточний період		$E_{врп} = \Delta ВРП \times \frac{\sum_{i=1}^n \Delta Q_i}{ВРП}$
Вплив зростання прибутків учасників кластера на чисті прибутки підприємств регіону (Ечп) ΔЧПг – зміна чистих прибутків підприємств регіону за відповідний період; ЧПг – чисті прибутки підприємств регіону за певний період; Ео.р. – економічний ефект учасників кластера за рахунок зростання обсягів реалізації; Еп.в. – економічний ефект учасників кластера за рахунок зниження постійних витрат; Ез.в. – економічний ефект учасників кластера за рахунок зниження змінних витрат		$E_{чп} = \Delta ЧП_{г} \times \frac{E_{o.p.} + E_{п.в.} + E_{з.в.}}{ЧП_{г}}$
Вплив на рівень безробіття в регіоні (Еб.н.) ΔБНз – зміна зареєстрованого безробітного населення в регіоні; ΔСМК – зміна створених робочих місць у кластері; БНз – зареєстроване безробітне населення в регіоні за звітний період.		$E_{б.н.} = \Delta БН_{з} \times \frac{\Delta СМК}{БН_{з}}$

виробничий процес. Так, заходи щодо модернізації виробництва, його розширення або реалізації нових проєктів, особливо в будівельній галузі, потребують підготовки технічної документації та обґрунтування щодо їх ефективної реалізації. Виконання таких робіт забезпечать науково-дослідницькі заклади, які входять до складу кластеру. За таких умов для навчальних закладів такі послуги є додатковим доходом, який носить не достатньо регулярний характер. Заходи щодо організації надання додаткової освіти або підвищення кваліфікації робітників кластерного об'єднання також будуть додатковим доходом навчальних закладів нерегулярного характеру.

Підприємства, приватні підприємці та навчальні заклади в процесі своєї господарської діяльності повинні розраховуватись з контрагентами як за готівкові, так і за безготівкові кошти. А в організації грошового обігу обов'язково беруть участь фінансові установи, наприклад банки, які зберігають кошти учасників на банківських рахунках. З боку банку такі кошти є додатковим ресурсом, а з боку підприємців – додатковий фінансовий дохід. Крім того, для розширення виробництва і поповнення обігових коштів учасники в процесі діяльності можуть отримувати кредити, відсотки за якими є процентними доходами банку. А обслуговування відкритих рахунків учасників регіонального кластеру приносить банку додатковий комісійний дохід.

Такі учасники кластеру, як представники малого бізнесу, в більшості випадках сплачують єдиний податок, що пов'язано зі спрощенням системи обліку і розрахунків з бюджетом. Базою оподаткування малих підприємств та деяких категорій приватних підприємців є виручка від реалізації, в інших випадках приватні підприємці або сплачують фіксовану на рік суму, або знаходяться на загальній системі оподаткування і сплачують податок на доходи фізичних осіб. І єдиний податок, і податок з доходів фізичних осіб є джерелом наповнення місцевого бюджету, тому органам місцевого самоврядування вигідно розвивати процеси реалізації кластерних ініціатив саме з представниками малого бізнесу. Додатково отримані кошти бюджет можуть в подальшому направлятися на реалізацію таких проєктів. В перспективі можна запропонувати органам місцевого самоврядування виходити з пропозицією перерозподілу податку на прибуток від діяльності учасників кластеру між рівнями бюджетної системи.

Розглянуті вище показники створюють першу групу коефіцієнтів, які оцінюють ефект кожного учасника кластерного об'єднання, але від реалізації кластерних ініціатив ефект повинен отримати і регіон в цілому. Тому пропонуємо виділити другу групу показників оцінки економічного ефекту для регіону взагалі. Перш за все ефективна діяльність кластерного об'єднання впливає на обсяг регіонального валового продукту. Для оцінки такого ефекту пропонуємо визначити частку змін обсягів реалізації учасників кластеру після об'єднання до обсягу валового регіонального продукту звітної періоду. Другим показником, на який впливають результати діяльності регіонального кластеру, є чисті прибутки підприємств регіону, які можуть виконувати в подальшому роль інвесторів. Для визначення такого ефекту необхідно визначити долю отриманих економічних ефектів підприємствами і приватними підприємцями від трьох факторів в загальному обсязі чистих прибутків підприємств регіону. Наступним показником, на який впливають результати реалізації кластерних ініціатив щодо підтримки підприємництва, є рівень

зареєстрованих безробітних в регіоні. Створення нових робочих місць є наслідком реалізації програм кластеризації, що призводить до зменшення безробітних. Запропоновані показники двох груп, на нашу думку, дозволяють не тільки розраховувати економічний ефект по фактичним результатам, а і дозволяють розрахувати прогнозні показники ефекту в процесі стратегічного планування розвитку регіону.

**Висновки з проведеного дослідження.** За результатами проведеного дослідження запропоновано для проведення аналізу та оцінки управлінської діяльності підприємницького кластера використовувати показники, які виокремлені в три групи і ураховують обсяг витрат на управління кластерним об'єднанням. За величинами першої групи проводиться аналіз абсолютних показників господарської діяльності кластера; показники другої групи дозволяють оцінити ефективність управління кластерним об'єднанням, а третя група показників дозволяє оцінити доцільність здійснення управлінської діяльності щодо підприємницького кластера. Надалі запропоновано використання певних показників для оцінки економічних ефектів державно-приватного партнерства в рамках діяльності регіонального кластера. Запропоновані коефіцієнти згруповані в два блоки: показники оцінки ефектів для кожного учасника кластера та показники оцінки ефекту для регіону. Така система показників дозволяє максимально комплексно оцінити ефекти від реалізації кластерної ініціативи в формі підприємницького кластеру на регіональному рівні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова А.З. Стратегическое управление конкурентноспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / А.З. Воронкова. – Изд. 2-ое. – Луганск: Изд-во Восточноукр. нац. ун-та, 2004. – 315 с.
2. Голубева Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т.С. Голубева, І.В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – № 5. – 2006. – С. 66–71
3. Євась Т.В. Оцінка ефективності управлінської діяльності менеджера сільськогосподарського підприємства [Електронний ресурс] / Т.В. Євась // – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/8\\_NPE\\_2007/Economics/21083.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NPE_2007/Economics/21083.doc.htm)
4. Коловський А.С. Категорії ефективності та результативності в управлінні підприємствами [Електронний ресурс] / А.С. Коловський – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/15\\_DNI\\_2008/Economics/32872.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32872.doc.htm)
5. Малахай Г.А. Методика оцінка стану управлінської діяльності в фермерських (селянських) господарствах [Електронний ресурс] / Г.А. Малахай – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14\\_NTP\\_2007/Economics/21846.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_NTP_2007/Economics/21846.doc.htm)
6. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / К. Уолш /; пер. с англ. – [2-е изд.]. – М: Дело, 2001. – 360 с.
7. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / [под ред. Г.В. Генса]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.
8. Черчатий О.І. Оптимізація регіонального управління: теоретичні та категорійно-понятійні аспекти [Електронний ресурс] / О.І. Черчатий // – Режим доступу – <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-1/doc/3/05.pdf>
9. Салига К.С. Ефективність господарської діяльності підприємств [монографія] / К.С. Салига. – Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2005. – 180 с.
10. Рушинов Ф.М. Эффективность управления: наука и практика / Ф.М. Рушинов // М.: Московский рабочий, 1984. – 216 с.
11. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / [Чепурда Л.М., Беляева С.С., Плахотнікова М.В. та ін.]; під заг. ред. Л.М. Чепури. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 272 с.
12. Полінський О.М. Оцінка ефективності управлінських рішень [Електронний ресурс] / О.М. Полінський – режим доступу: [http://www.rusnauka.com/18\\_NPM\\_2008/Economics/34398.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34398.doc.htm)

## СЕКЦІЯ 6

# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 347.734

**Бондаренко Н.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

**Шевченко К.В.**

*студентка  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

### СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

У статті проаналізовано підходи до трактування поняття «кредитні операції» у чинному банківському законодавстві України та фаховій літературі, що дало можливість уточнити його сутність. Досліджено класифікацію кредитних операцій, які надаються банківським сектором. Обґрунтовано роль класифікації кредитних операцій при організації обліку в банках та прийнятті ефективних управлінських рішень.

**Ключові слова:** банківська система, кредит, кредитні операції, класифікація кредитних операцій, управління, ефективність.

#### **Бондаренко Н.Н., Шевченко К.В. СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА**

В статье проанализированы подходы к трактовке понятия «кредитные операции» в действующем банковском законодательстве Украины и профессиональной литературе, что позволило уточнить его сущность. Исследована классификация кредитных операций, предоставляемых банковским сектором. Обоснована роль классификации кредитных операций при организации учета в банках и принятии эффективных управленческих решений.

**Ключевые слова:** банковская система, кредит, кредитные операции, классификация кредитных операций, управление, эффективность.

#### **Bondarenko N.M., Shevchenko K.V. ESSENCE AND CLASSIFICATION OF CREDIT BANK OPERATIONS**

The article analyzes the approaches to the interpretation of the concept of «credit transactions» in the current banking legislation of Ukraine and professional literature, which allowed to clarify its nature. Studied the classification of credit transactions provided by banking sector. Substantiates the role of classification of credit operations in the organization of accounting in banks and make effective management decisions.

**Keywords:** banking system, credit, credit operations, classification of credit operations, management, efficiency.

**Постановка проблеми.** Банківський сектор є основою розвитку вітчизняного фінансового ринку, а його стабільна діяльність сприяє подальшому розвитку економіки країни.

Одним із основних видів банківського бізнесу, що надає банку найбільшу частину швидких доходів, є кредитні операції. Надані кредити становлять основну частку в банківських активах, а процентні доходи і витрати на формування резервів під кредити є вагомими чинниками прибутковості банку.

Економічна наука довела, а господарська практика підтвердила, що кредитні операції є універсальним інструментом розподілу й перерозподілу національного доходу, фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, вирівнювання рівнів рентабельності підприємств на основі переливання капіталів, що сприяє прогресивним структурним зрушенням у народному господарстві. Від того наскільки добре банк реалізує свої кредитні функції в багатьох випадках залежить економічне становище регіонів, які вони обслуговують, оскільки банківські кредити сприяють появі нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць, сприяють забезпеченню їх економічної працездатності.

Тому, одним з головних завдань, що постають перед керівництвом банку є правильна розробка

кредитної діяльності, ефективність проведення якої багато в чому залежить від ідентифікації приналежності кредитних операцій до того чи іншого виду, оскільки саме від цього залежить точність обліку та інформації про кредитні операції, що необхідні для прийняття ефективних управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення економічної літератури свідчить, що кредитна діяльність комерційних банків традиційно перебуває у центрі уваги економістів і залишається сьогодні чи не найбільш дослідженим розділом банківської справи. Дослідженню теорії та практики організації здійснення банками кредитних операцій сприяють праці вітчизняних учених-економістів В.Л. Андрущенка, О.В. Васюренка, А.М. Герасимовича, Б.С. Івасіва, Л.М. Кіндрацької, Т.Т. Ковальчука, В.Д. Лагутіна, О.Г. Коренева, Н.Б. Литвин, Л.О. Примостки, М.Ф. Пуховкіної, М.І. Савлука та інших. Але та складна ситуація, в якій перебувають на сьогоднішній день банки України, і її «неочікувані прояви» вимагають подальших досліджень щодо сутності поняття «кредитні операції».

**Постановка завдання.** У даній статті прагнемо розглянути різноманітні підходи до визначення поняття «кредитні операції» з метою поглиблення і уточнення

розуміння цієї обліково-економічної категорії, а також виявити найбільш обґрунтовану їх класифікацію.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У структурі активних операцій традиційно найбільшу питому вагу мають кредитні операції. Це пов'язано з об'єктивною властивістю капіталу спрямовуватися у сфери, де найвища норма прибутку. У більшості банків позичкові рахунки складають не менше половини їх сукупних активів і забезпечують близько 70% від отриманих ними доходів. Проте, кредитні операції є також найбільш ризикованим видом активної діяльності банку. Про це яскраво свідчить, зокрема, питома вага проблемних кредитів у їхніх кредитних портфелях.

Для правильного розуміння банками вимог нормативно-правових актів України, у тому числі Національним банком України, необхідно розуміти сутність поняття «кредитні операції».

Так, в Законі України «Про банки і банківську діяльність» окремого визначення поняття «кредитна операція» немає, хоча зазначено що до кредитних операцій відносяться: залучення у вклади (депозити) коштів та банківських металів від необмеженого кола юридичних і фізичних осіб; відкриття та ведення поточних (кореспондентських) рахунків клієнтів, у тому числі у банківських металах; розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик; здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені; надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх вико-

нання у грошовій формі; придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог і прийом платежів (факторинг); лізинг [1, п. 3 ч. 3 ст. 47, ч. 1 ст. 49].

Господарський кодекс України (стаття 345) дає таке визначення поняття «кредитна операція» – це операції, що полягають у розміщенні банками від свого імені, на власних умовах і на власний ризик залучених коштів юридичних осіб (позичальників) та громадян і визнаються кредитними операціями Законом України «Про банки і банківську діяльність». Відповідно до пункту 2 даної статті кредитні відносини здійснюються на підставі кредитного договору, що укладається між кредитором і позичальником у письмовій формі [2, ст. 345].

Дослідження сутності кредитних операцій дозволило констатувати, що на законодавчому рівні, згідно Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затвердженому Постановою правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23, визначено, що кредитна операція – це вид активних банківських операцій, пов'язаних із розміщенням залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування за певних умов, а також надання гарантій, поручительств, акредитивів, акцептів, авалів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу, видача кредитів у формі

Таблиця 1

Трагування поняття «кредитна операція» у економічній літературі

Джерело	Визначення
Економічний словник [4, с. 119]	Кредитні операції – вид активних операцій, пов'язаних з наданням клієнтам позичок
Г.І. Спьяк, Т.І. Фаріон [5, с. 140]	Кредитна операція – це активна банківська операція, пов'язана з наданням позики або наданням зобов'язання (гарантії, поручительства, авалу), яке, в разі його виконання, приведе до фактичного передавання коштів на кредитній основі
О.Г. Коренева, Н.Г. Слав'янська, Н.Г. Савченко, О.В. Карпенко [6, с. 187]	Кредитні операції – це вид активних операцій банку, які пов'язані: з наданням клієнтам залучених коштів у тимчасове користування – позик у готівковій або безготівковій формі та кредитів у формі врахування векселів, розміщення депозитів, операцій репо, на фінансування будівництва житла, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу тощо; з прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування – надання гарантій, поручительств, авалів тощо; з будь-яким продовженням строку боргу, яке здійснене в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми
Л.М. Кіндрацька [7, с. 217]	Кредитна операція банку – це вид активних операцій, пов'язаних із наданням клієнтам коштів у тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів за настання умов, передбачених кредитною угодою
Л.В. Воробець [8, с. 63]	Поняття «кредитна операція» можна вживати як в широкому, так і у вузькому розумінні. У широкому розумінні під кредитною операцією слід розуміти будь-яку з активних операцій банку; у вузькому – її слід розглядати як безпосереднє надання банком кредиту (певної суми коштів) позичальнику на підставі кредитного договору, яке супроводжується записами за банківськими рахунками
Н.Б. Литвин [9, с. 152]	Кредит (кредитні операції) визначаються як вид активних операцій, пов'язаних з наданням клієнтам коштів у тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування за певних умов, а також надання гарантій, поручительств, авалів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу, видача кредитів у формі врахування векселів, у формі операцій репо, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів за такої суми (відстрочення платежу)
І. Грабар [10, с. 68]	Під кредитними операціями банків можна розуміти активні операції, пов'язані з розміщенням залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування (надання прямого кредиту, кредитів у формі врахування векселів або операцій репо чи розміщення депозиту) або прийняттям зобов'язань про надання коштів (відкриття кредитної лінії) у тимчасове користування за певних умов, а також надання гарантій, поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі (зокрема, акредитиви, акцепти, авали), проведення факторингових операцій та фінансового лізингу
А.І. Сирота [11, с. 152]	Кредитні операції банків (кредитні правочини) – це різновид банківських операцій, правочинів із фінансовими активами, під час проведення яких виникають кредитні відносини з приводу розміщення або залучення грошових коштів, зобов'язання придбати право вимоги боргу, надання гарантій та поручительств за третіх осіб, у яких банк може виступати як кредитор або боржник

врахування векселів, у формі операцій репо, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання щодо сплати процентів та інших зборів із такої суми (відстрочення платежу) [3, п. 1.10 глави 1 розділу I].

Як бачимо, чинне законодавство неоднозначно тлумачить поняття «кредитна операція» і до їх переліку відносить різні за своєю юридичною природою та змістом правочини.

Визначення поняття «кредитна операція» в економічній літературі розглянемо та проаналізуємо за даними таблиці 1.

Дослідивши концептуальні підходи до трактування поняття «кредитні операції» в чинному нормативно-правовому банківському законодавстві України та економічній літературі, можна зробити висновок про те, що вони дещо різні.

На нашу думку, більш змістовним й точним є визначення наведене в Положенні № 23 від 25.01.2012 р., яке повністю розкриває сутність поняття. Що стосується визначення «кредитні операції» в економічній літературі, то тут думки авторів різняться, це свідчить про відсутність єдиного теоретичного підходу та єдиних практичних прийомів щодо організації кредитних операцій банку в сучасних умовах. Коренева О.Г., Слав'янська Н.Г., Савченко Н.Г., Карпенко О.В., Н.Б. Литвин та І. Грабар більш схильні до визначення поняття наведеного в Положенні № 23 від 25.01.2012 р.

Отже, проаналізувавши думки різних вчених в економічній літературі, щодо сутності поняття «кредитної операції» та тлумачення цього поняття в чинному нормативно-правовому банківському законодавстві, вважаємо що кредитні операції – це вид активних банківських операцій, пов'язаних із розміщенням залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування, прийняттям зобов'язання придбати право вимоги боргу або прийняттям зобов'язань про надання коштів (гарантії, поручительства, авалю) за настання умов, передбачених кредитною угодою.

Важливе практичне та теоретичне значення має класифікація банківських кредитних операцій, яка сприяє розумінню діяльності банківських установ.

Класифікація кредитних операцій – це оцінка рівня ризику за кожною кредитною операцією з урахуванням фінансового стану позичальника, стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості та рівня забезпечення кредитної операції.

На сьогодні не можна назвати єдиною загальноприйнятої системи класифікації банківських кредитних операцій. Різноманітні пропозиції класифікації банківських операцій обумовлені різницею в критеріях, за якими відбувається та чи інша класифікація.

Існує декілька класифікацій банківських операцій, проте більш змістовною можна вважати класифікацію наведену на рис. 1, яка об'єднує у собі концептуальніші для потреб управління кредитними операціями їх види, а тому дозволяє вчасно прийняти ефективне управлінське рішення.

Кредитні операції банків також можна поділити на дві групи:

- активні, коли банк виступає в особі кредитора, розміщуючи залучені кошти на власних умовах та на власний ризик (операції банків із вкладення коштів у фондові активи шляхом купівлі цінних паперів від свого імені, факторингові, лізингові операції);
- пасивні, коли банк виступає в особі боржника (видача банківських гарантій та поручительств за третіх осіб, операції банків з емісії цінних паперів) [11, с. 130].

Для раціонального процесу кредитування необхідні чітка державна економічна політика, перелік пріоритетних напрямів інвестування, посилення захисту прав кредиторів та підвищення довіри до банків з боку суспільства. Якщо банки будуть більш ретельно контролювати кредитний процес, підвищать прозорість банківських процедур та технологій, то це забезпечить якість кредитного портфеля, а отже, ефективність діяльності банківської установи в цілому.

Таким чином, кредитні операції займають важливе місце у діяльності комерційного банку. Вони включають в себе операції по наданню коштів позичальнику на умовах строковості, повернення, платності у відповідності з умовами договору між кредитором і позичальником. Види позикових операцій надзвичайно різноманітні і їх можна класифікувати за різними ознаками та критеріями.

За кордоном класифікація кредитів здебільшого складається і дотримується самими банками. Систематичний метод контролю за якістю банківського кредитного портфеля полягає в класифікації кредитів у залежності від того, наскільки позичальник дотримується термінів та умов кредитних угод, зокрема щодо умов обслуговування позики.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, кредитні операції – основа банківського бізнесу, оскільки вони є головною статтею доходу банку. Однак із такими операціями пов'язаний певний ризик – імовірність втрати всієї або частини вартості активів, що існують у формі позик, врахованих векселів, гарантій та поручительств, виданих банком. Тому, глибоке розуміння сутності кредитних операцій та правильна класифікація сприятимуть створенню банківськими працівниками ефективної системи їх управління.

Визначення поняття «кредитні операції» міститься в чинному законодавстві, зокрема в ГК України, Законі України «Про банки і банківську діяльність» та Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями. На нашу думку, під кредитними операціями необхідно розуміти вид активних банківських операцій, пов'язаних із розміщенням залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування, прийняттям зобов'язання придбати право вимоги боргу або прийняттям зобов'язань про надання коштів (гарантії, поручительства, авалю) за настання умов, передбачених кредитною угодою.



Рис. 1. Класифікація банківських кредитних операцій



Класифікація банківських кредитних операцій дає змогу визначити особливості правового режиму здійснення банківських операцій, особливостей правового статусу банку та його відмінностей від інших фінансових установ, оскільки саме здійснення в сукупності певних видів операцій і дає можливість назвати певну установу банком.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-III від 7.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon3.rada.gov.ua](http://www.zakon3.rada.gov.ua)
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
3. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Затверджено Постановою правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
4. Сухарський В.С. Економічний словник-довідник / В.С. Сухарський. – Тернопіль: Богдан, 2002. – 328 с.
5. Сляк Г.І. Облік і аудит у банках / Г.І. Сляк, Т.І. Фаріон. – К.: Атіка, 2004. – 328 с.
6. Облік і аудит у банках: навч. підруч. / О.Г. Коренева, Н.Г. Слав'янська, Н.Г. Євченко, О.В. Карпенко; за ред. О.Г. Коренева, Н.Г. Слав'янська. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 493 с.
7. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках України. / Л.М. Кіндрацька. – К.: КНЕУ, 2001. – 636 с.
8. Воробець Л.В. Поняття банківського кредиту та кредитних операцій банку / Л.В. Воробець // Право України. – 2002. – № 12. – С. 62-65.
9. Литвин Н.Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ) / Н.Б. Литвин. – К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 608 с.
10. Грабар І. Кредитні операції: поняття, види й юридичні підстави їх здійснення / І. Грабар // Фінансове право. – 2015. – № 4. – С. 64-68.
11. Сирота А.І. Поняття «банківська операція» та «кредитна операція» / Сирота А.І. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Юридичні науки – 2014. – Випуск 4. Том 2. – С. 127-130.

УДК 502.13:658.7:338.47

**Кислий В.М.**  
кандидат економічних наук,  
професор кафедри управління  
Сумського державного університету

**Жарик Т.І.**  
асистент кафедри управління  
Сумського державного університету

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРА

Статтю присвячено науково-методичним основам формування еколого-орієнтованих транспортно-логістичних кластерів. Розглянуто кластерний підхід із позицій екологізації логістичних процесів. Запропоновано визначення еколого-орієнтованого транспортно-логістичного кластеру. Сформульовані мета, завдання, принципи діяльності. Визначено етапи створення кластера.

**Ключові слова:** логістичний процес, кластерний підхід, транспортно-логістичний кластер, екологізація логістичних процесів.

### Кислий В.М., Жарик Т.І. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

Статья посвящена научно-методическим основам формирования эколого-ориентированных транспортно-логистических кластеров. Рассмотрен кластерный подход с позиций экологизации логистических процессов. Предложено определение эколого-ориентированного транспортно-логистического кластера. Сформулированы цель, задачи, принципы деятельности. Определены этапы создания кластера.

**Ключевые слова:** логистический процесс, кластерный подход, транспортно-логистический кластер, экологизация логистических процессов.

### Kyslyi V.M., Zharyk T.I. SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL BASICS OF FORMING OF ENVIRONMENTAL TRANSPORT AND LOGISTICS CLUSTERS ABSTRACTS OF THE ARTICLE

The article deals with the scientific and methodological basics of forming of environmental transport and logistics clusters. The cluster approach is analysed in terms of the greening of logistical processes. The definition to the environmental transport and logistics cluster is suggested. The main goal, tasks and principles of the activity are formulated. The stages of the creation of clusters are singled out.

**Keywords:** logistics process, cluster approach, transport and logistics cluster, greening of logistical processes.

**Постановка проблеми.** Інтернаціоналізація виробництва, посилення географічного розподілу праці та загострення конкуренції в сучасних умовах обумовлюють підвищення значення логістики як діяльності з управління матеріальними, фінансовими, інформаційними та сервісними потоками в різних сферах бізнесу. Логістика передбачає оптимізацію функціонування економічних систем, зорієнтована на використання синергетичних ефектів,

спрямована на мінімізацію сукупних витрат у процесі руху матеріальних потоків. Водночас зростання масштабів виробництва зумовлює різке збільшення інтенсивності матеріальних потоків, що, своєю чергою, призводить до підвищення негативного впливу на довкілля і, як наслідок, викликає стрімке погіршення його стану. Одним зі шляхів вирішення екологічних проблем логістики є застосування кластерного підходу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних, методичних та практичних питань щодо оцінки впливу логістичної діяльності на навколишнє природне середовище, екологічного управління ланцюгами поставок, розвитку зворотної логістики, формування корпоративних екологічних стратегій та зменшення негативних екологічних наслідків вантажних перевезень та складської діяльності присвячені праці багатьох відомих вітчизняних та закордонних учених: Н.В. Пахомової, І.Г. Смирнова, С.І. Сергєєва, Т.М. Скоробогатової, С. Абухадера, Г. Джонсона, А. Маккінона, К.В. Огдена, Ж.-П. Родріге, Б. Слека, К. Комтоїса, Дж. Стока, П. Мерфі, Р. Поїста, Дж. Янга, Е. Танігучі, Р. Томпсона, Р. Тіббен-Лембка тощо.

Не применшуючи значущість і цінність проведених досліджень, на сьогодні все ще невирішеними як у теоретико-методологічному, так і в практичному плані є питання комплексної екологізації логістичних процесів. Необхідне подальше осмислення еколого-економічної сутності логістичних процесів у контексті реалізації концепції сталого розвитку. Значної актуальності при цьому набуває вдосконалення науково-методичних підходів щодо формування основ створення та застосування організаційно-економічного механізму екологізації логістичних процесів.

**Мета статті** полягає у поглибленні науково-методичних основ екологізації логістичних процесів шляхом формування еколого-орієнтованих транспортно-логістичних кластерів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні традиційний розподіл економіки на сектори стає неактуальним, набули значного поширення принципи взаємодії та співробітництва в мережі будь-якої галузі людської діяльності – науці, промисловості, транспорті, сільському господарстві, а мережева економіка об'єднала у кластери технології, інфраструктуру, людські ресурси. Кластер є прикладом системи виробництва, що функціонує в умовах глобальної конкуренції. Концепція кластеру використовується в різноманітних цілях: для підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств, проведення допоміжних колективних досліджень, раціоналізації промисловості, впровадження системи управління навколишнім середовищем тощо. В епоху глобалізації кластер – це сукупність сконцентрованих на певній території підприємств, що отримують вигоди від власної взаємодії.

Кластерний підхід широко використовується у різних країнах. Як оцінюють експерти, наразі кластеризацією охоплено вже більш ніж 50% існуючої економіки провідних країн світу (наприклад, понад 61% промислової продукції США виробляється в рамках 380 кластерів, що консолідують діяльність як великих, так і малих фірм, які забезпечують робочими місцями 57% працездатного населення США). Повністю охоплені кластеризацією господарські комплекси Данії, Фінляндії, Норвегії, Швеції, економіки яких вважаються найбільш конкурентоспроможними у світі [1].

Застосування кластерного підходу до екологізації логістичних процесів є одним зі шляхів вирішення екологічних проблем. Формування еколого-орієнтованих транспортно-логістичних кластерів, на нашу думку, може стати ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності національної економіки та зменшення шкідливого впливу на довкілля.

Відповідно до проекту «Концепції створення кластерів в Україні», транспортно-логістичні кластери включають комплекс інфраструктур і компаній,

які спеціалізуються на зберіганні, супроводженні і доставці вантажів та пасажирів. Кластер може включати також організації, які обслуговують об'єкти портової інфраструктури; компанії, які спеціалізуються на морських, річкових, наземних, повітряних перевезеннях; логістичні комплекси тощо. Транспортно-логістичні кластери розвиваються в регіонах, які мають значний транзитний потенціал [2].

Особливість еколого-орієнтованого транспортно-логістичного кластеру полягає у вирішенні двох основних завдань: економічного (підвищення ефективності логістичної діяльності) та екологічного (забезпечення раціонального використання природних ресурсів, зменшення негативного впливу логістичної діяльності на навколишнє природне середовище).

Виходячи з цього, під еколого-орієнтованим транспортно-логістичним кластером (ЕОТЛК) слід розуміти сконцентроване на певній території об'єднання суб'єктів господарювання, що спеціалізуються на наданні логістичних послуг, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій, яке забезпечує ефективне управління логістичними процесами на основі реалізації принципів екологічно сталого розвитку.

Для формування ЕОТЛК необхідно здійснити вибір логістичних підприємств і логістичних ланцюжків, що охоплюють суміжні галузі та забезпечують розвиток стратегічних регіональних пріоритетів. Процес інтеграції ізольованих логістичних підприємств у кластер доцільно провести в два етапи. На першому етапі утворюється асоціація – проміжна форма об'єднання суб'єктів господарювання, які добровільно погоджуються проводити свою діяльність, спираючись на ідеологію співпраці. На другому етапі асоціація перетворюється в повноцінний кластер.

Діяльність ЕОТЛК здійснюється на основі укладання партнерських угод між різними транспортно-логістичними підприємствами в рамках кластеру для надання комплексних послуг споживачам, розробки системи взаємодії, створення єдиної логістичної бази даних для оптимального вибору маршрутів перевезення вантажів та пасажирів і аналізу всіх наданих транспортних послуг.

Діяльність кластеру має ґрунтуватися на розроблених та затверджених організаційних документах відносно його створення та функціонування (договір про створення кластеру, угода про вступ до кластеру, положення та правила функціонування кластеру, положення про взаємозалежність учасників кластеру, норми та правила взаємодії учасників кластеру тощо). Основним документом, що регламентує діяльність ЕОТЛК, має стати договір про створення кластеру, який обов'язково повинен містити такі пункти як: загальні положення, цілі та завдання діяльності, напрямки діяльності, організаційно-правова основа діяльності, права та обов'язки учасників кластеру.

Створення ЕОТЛК передбачає такі етапи:

- 1) виникнення ідеї та обґрунтування необхідності створення кластеру;
- 2) визначення регіону (території) для створення кластеру на основі оцінки його конкурентного потенціалу в логістичній сфері;
- 3) розробка організаційної структури кластеру;
- 4) формування системи управління кластером;
- 5) оцінка ефективності функціонування кластеру.

Практична реалізація цих етапів може здійснюватися кількома шляхами:

– емпіричним – проектування ЕОТЛК на основі аналізу стану навколишнього природного середовища і визначення ступеню негативного впливу логістичної діяльності на нього (екологічної складової);

– теоретичним – проектування ЕОТЛК на основі аналізу закономірностей успішного застосування господарюючими суб'єктами заходів, що зменшують екодеструктивні дії та визначення технології організації логістичної діяльності з використанням класифікації.

Кластер може формуватися на основі самоорганізації в результаті природної інтеграції та кооперації підприємств або за допомогою регіональної та муніципальної влади. Важливу роль в організації ЕОТЛК повинні виконувати органи місцевого самоврядування, адже саме вони можуть ефективно організувати відповідні контакти між учасниками кластеру, враховуючи їх просторове розміщення, спеціалізацію господарської діяльності та господарські зв'язки між логістичними підприємствами (організаціями). Така організаційна робота також сприятиме виникненню довіри між ймовірними учасниками кластеру.

Розглянемо етапи створення ЕОТЛК.

**На першому етапі** визначають мету створення, завдання, масштаби діяльності та обґрунтовують необхідність створення ЕОТЛК.

Мета створення ЕОТЛК полягає в ефективному управлінні логістичними процесами з метою просування на ринок якісних транспортно-логістичних послуг з мінімальною шкодою навколишньому природному середовищу.

У межах кластеру необхідно забезпечити досягнення прогресивного розвитку транспортно-логістичного комплексу регіону, створення інноваційного інформаційного центру в регіоні, здатного використовувати сучасні новітні технології глобального контролю переміщення вантажів з урахуванням зниження негативного впливу на довкілля. Учасники кластеру збільшують темпи впровадження екологічних інновацій, визначають напрям і характер їх використання і саме тому створюють фундамент стійкого економічного зростання регіону на стратегічну перспективу.

Виходячи з мети, необхідно сформулювати економічні та екологічні завдання кластеру.

Економічні завдання ЕОТЛК полягають у:

- підвищенні конкурентоспроможності та ефективності підприємств – учасників кластеру;
- сприянні розвитку галузевої спеціалізації регіону;
- нарощуванні обсягів надання логістичних послуг для задоволення місцевого, вітчизняного ринку та формуванні експортного потенціалу;
- створенні додаткових робочих місць;
- збільшенні відрахувань до бюджетів різних рівнів.

Екологічні завдання ЕОТЛК полягають у:

- управлінні матеріальними потоками на основі впровадження принципів концепції екологічно сталого розвитку;
- досягненні екоефективності товарів та послуг (принцип екологічної ефективності пов'язує захист навколишнього природного середовища з технічною та економічною ефективністю);
- створенні «екологічно дружньої» інфраструктури (автомобільних та залізничних доріг, річкових, морських та аеропортів, об'єктів придорожного сервісу – пунктів харчування, торгівлі, готелів, автостоянок, об'єктів реклами, складів та розподільчих центрів, логістичних терміналів, а також удосконалення механізму екологізації будівництва, ремонту й обслуговування доріг, їх раціональне використання);
- проведенні кількісної та якісної оцінки загального та локального споживання природних ресур-

сів під час управління логістичними процесами та покращанні умов їх використання;

– нормуванні та моніторингу рівня антропогенного впливу логістичної діяльності, насамперед об'єктів транспорту, на довкілля;

– використанні методів екологічної профілактики функціонування об'єктів транспорту шляхом реалізації природоохоронних заходів та впровадження відповідних технологій;

– стимулюванні інноваційної діяльності та впровадження екологічних інновацій у логістичну діяльність;

– загальному зниженні негативного впливу логістичних процесів на навколишнє природне середовище за рахунок екологічно орієнтованої політики захисту довкілля.

**Другий етап** створення ЕОТЛК передбачає проведення досліджень щодо визначення конкурентного потенціалу регіону в логістичній сфері. Для цього проводять аналіз конкурентної стійкості, тобто визначення ринкової позиції галузі регіону, та аналіз наявності та складу ресурсної бази, необхідної для забезпечення конкурентоспроможності підприємств регіону в логістичній галузі, тобто умов конкурентної сталості.

Аналіз конкурентної стійкості полягає у визначенні значень показників, що відображають конкурентну стійкість логістичної галузі в регіоні, та потенціал його кластеризації: коефіцієнту локалізації, коефіцієнту виробництва логістичних послуг на душу населення та коефіцієнту спеціалізації регіону. Якщо розраховані показники більше або дорівнюють одиниці, то логістична галузь виступає як галузь ринкової спеціалізації і створення кластеру є можливим.

Аналіз наявності та складу ресурсної бази, необхідної для забезпечення конкурентоспроможності регіону у сфері логістики полягає у визначенні значень показників, що характеризують: фактори виробництва (наявність та доступність природних, трудових, фінансових, матеріальних ресурсів); попит на внутрішньому ринку щодо логістичних послуг; конкурентоспроможність галузей-постачальників або інших супутніх галузей у даному регіоні; фактори, що мотивують формування ефективних стратегій організації й управління підприємствами та конкуренцією на внутрішньому ринку [3, с. 67–68].

**Третій етап** створення ЕОТЛК передбачає: розробку організаційної структури кластеру, визначення принципів функціонування, ядра кластеру та складу учасників, визначення потенційних переваг від взаємодіяльності та затвердження документів щодо діяльності кластеру.

ЕОТЛК створюється та функціонує на основі загальних принципів:

- демократичності (інтеграція здійснюється з урахуванням інтересів учасників кластеру на основі добровільності);
- географічної близькості (учасники кластеру знаходяться в межах окремого міста, району, області);
- кооперації (взаємодія між учасниками всередині кластеру сприяє отриманню синергетичного ефекту);
- рівноправності та відповідальності (учасники кластеру об'єднуються і функціонують на основі рівності прав та відповідальності за свою діяльність, враховуючи економічні та екологічні інтереси людини і суспільства);
- ефективності (оцінка ефективності діяльності учасників кластеру дасть змогу визначити, наскільки

управління кластером відповідає досягненню стратегічних цілей, урахуваючи охорону навколишнього природного середовища та раціональне природокористання);

- ресурсної забезпеченості (обмін інформаційними, матеріальними, правовими ресурсами);
- інноваційності (розвиток на основі інновацій, у тому числі екологічних, сприяє досягненню стратегічних цілей кластеру);
- системності (наявності чіткої логічної структури кластеру, повноти та взаємозв'язку всіх його учасників);
- перспективності (наявності стратегії та поетапність розвитку кластеру).

Із точки зору побудови організаційної структури ЕОТЛК можна розглядати як систему взаємодії ядра кластера та внутрішнього і зовнішнього середовища.

Ядро ЕОТЛК становить підприємство (група підприємств), яке за власною ініціативою або за державної чи регіональної підтримки впроваджує екологічні інновації в управління логістичними процесами та має відповідний еколого-орієнтований логістичний центр. Еколого-орієнтований логістичний центр є проміжною ланкою між регіоном і учасниками кластеру, виконуючи координаційні, адміністративні, консультаційні функції щодо регулювання інтенсивності перевезень та управління товарно-матеріальними запасами, ефективного використання транспортних засобів, раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів тощо.

Внутрішнє середовище ЕОТЛК являє собою сукупність підприємств та інфраструктури, що безпосередньо взаємопов'язані з ядром кластеру. Також воно включає обслуговуючі організації, які виконують функції із забезпечення стабільної роботи учасників кластера і кластера в цілому. Головним чином, це стосується функціонування сервісної інфраструктури (ремонтно-сервісні підприємства – станції технічного обслуговування, автомийки, АЗС, постачальники запчастин тощо).

Зовнішнє середовище ЕОТЛК складається із сукупності суб'єктів, діяльність яких спрямована на забезпечення сприятливих умов для підтримки діяльності учасників кластеру.

Наведену структуру кластеру потрібно розглядати з точки зору його потенційної ролі як суб'єкта регіональних відносин із реалізації принципів екологічно сталого розвитку.

**Четвертий етап** створення ЕОТЛК полягає у розробці стратегії кластеру, визначенні джерел та обсягів фінансових ресурсів, а також можливих обсягів державної та регіональної підтримки.

Розробка стратегії кластеру потрібна для реалізації конкурентних переваг його учасниками. Кожному етапу життєвого циклу кластера відповідає певна стратегія: етапу створення – проектна стратегія (включає постійне планування цільових програм, що реалізують учасники кластеру), етапу становлення – процесна стратегія (відображає заплановані в межах кластеру процеси), етапу стабільного функціонування – об'єктна стратегія (передбачає високий рівень менеджменту учасників, високий ступінь їх взаємодовіри, готовність до розкриття стратегічної інформації), етапу розвинутого функціонування – середовищна стратегія (визначає формування формальних і неформальних норм, правил, традицій, що регламентують поведінку учасників кластеру). Кожна з цих стратегій повинна включати: стратегію поведінки на ринку послуг; стратегію поведінки на ринку факторів виробництва; стратегію вибору та

оновлення технологій; інтеграційну стратегію (поведінка у сфері злиття, поділу, поглинання, квазіінтеграції); фінансово-інвестиційну, соціальну, управлінську стратегії; стратегію формування корпоративного менталітету та культури; когнітивну стратегію (придбання, створення, акумуляція та зберігання знань), утворюючи цілісну, всебічну і повну стратегію кластеру [4, с. 22–23].

**На п'ятому етапі** створення ЕОТЛК проводиться оцінка ефективності його функціонування. Надати об'єктивну оцінку ефективності можна за умов комплексного використання сукупності взаємопов'язаних і узгоджених критеріїв: економічних (економічні індикатори – продуктивність праці, фондівіддача, матеріалоємність, ефективність використання всієї сукупності виробничих витрат, інтегральний показник економічної ефективності діяльності кластера); соціальних (показники зростання кількості зайнятих, зростання заробітної плати, підвищення рівня освіти та кваліфікації робітників тощо); екологічних (показники зниження викидів шкідливих речовин, обсягів використання природних ресурсів, збереження якості водних об'єктів, захисту берегових смуг, збереження екосистем та біологічного різноманіття, зниження величини еколого-економічних збитків тощо). У процесі оцінки ефективності функціонування кластеру можуть використовуватися показники: якісні та кількісні (визначення критеріїв оцінки і показників ефективності виробничих процесів і всього суспільного виробництва); екстенсивні (зростання чисельності робітників, подовження робочого дня, кількісне розширення старої техніки) та інтенсивні (зростання продуктивності праці, наукова організація виробництва і праці, науково-технічний прогрес, підвищення якості продукції, режим економії); специфічні (параметри, обґрунтовані регіональним розміщенням, галузевою специфікою та організаційною будовою кластера). Еколого-економічна ефективність створення та функціонування ЕОТЛК полягає в тому, щоб за комплексного підходу на кожен одиницю витрат домогтися істотного збільшення прибутку, ніж за функціонування кожного підприємства окремо за зменшення еколого-економічного збитку від негативного впливу логістичної діяльності на довкілля.

**Висновки.** Питання підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку є одним із найактуальніших для України, а кластеризація виступає одним зі шляхів розбудови економіки та підтримки її на належному рівні в системі світових господарських відносин. Зважаючи на те, що логістична галузь відіграє важливу роль у суспільному виробництві нашої країни, формування ЕОТЛК матиме велике соціальне, екологічне та економічне значення. Вигоди полягають у формуванні сучасної «екологічно чистої» логістичної інфраструктури, що відповідає міжнародним стандартам, і, як результат, призведе до активізації залучення інвестицій, забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів розміщення кластерів та зменшенні антропогенного навантаження на довкілля.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК.

1. Ринкова економіка на основі виробничих кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2012/04/rinkova-ekonomika-na-osnovi-virobnichikh-klasteriv/>.
2. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=121164](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164).

3. Андерсон В. Регіональна конкуренція як фактор соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації / В. Андерсон // Агора. Подолання розбіжностей – розвиток особливостей. Вип. 4. – К.: Стило, 2006. – С. 66–72.
4. Клейнер Г.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории / Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/Cintez-strategii-klastera.pdf](http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/Cintez-strategii-klastera.pdf).

УДК 338.467:504.75.06

Мариняк Б.Б.

аспірант

*Института економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

## ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЗОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті аналізується газове господарство України та основні показники його діяльності в рамках еколого-економічної безпеки. Здійснено аналіз структури та динаміки газифікації за типами населених пунктів, визначено тенденції зміни протяжності газових мереж. Проведено оцінку динаміки відпуску природного та зрідженого газу за категоріями споживачів.

**Ключові слова:** газове господарство, газифікація, загрози, еколого-економічна безпека.

### Мариняк Б.Б. ОЦЕНКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГАЗОВОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

В статье анализируется газовое хозяйство Украины и основные показатели его деятельности в контексте эколого-экономической безопасности. Проведен анализ структуры и динамики газификации по типам населенных пунктов. Определены тенденции изменения протяженности газовых сетей, проведена оценка динамики отпуска природного и сжиженного газа по категориям потребителей.

**Ключевые слова:** газовое хозяйство, газификация, угрозы, эколого-экономическая безопасность.

### Maryniak B.B. ASSESSMENT OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE GAS SECTOR

In the article, the gas economy of Ukraine and the main indicators of its activity in the context of environmental and economic security are analyzed. It's made assessment of the structure and dynamics of the types of gasification of settlements, set trends in the extent of gas networks, evaluated the dynamics of supply of natural gas and liquefied categories of consumers. It's proposed priority actions of environmental and economic policies to ensure security in the future.

**Keywords:** gas economy; gas; threats; environmental and economic security.

**Постановка проблеми.** Одним із важливих елементів системи життєзабезпечення населення є газове господарство. Природний газ став універсальним паливом як для населення, так і для промислового та електроенергетичного комплексів. В Україні природний газ є стратегічно важливим для функціонування економіки країни та має особливе значення у внутрішній і зовнішній політиці держави. Разом з тим економічна ефективність використання природного газу в промисловості та побутовому секторі залишається дуже низькою. Екологічні наслідки розширення газової мережі та функціонування газового господарства країни в цілому теж мають негативний відтінок. Таким чином, дослідження еколого-економічної безпеки газового господарства України та обґрунтування його подальшого розвитку є важливим та актуальним на сьогодні науковим завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми еколого-економічної безпеки України розглядаються багатьма українськими та зарубіжними вченими. Серед українських вчених, які займалися дослідженням проблем житлово-комунального господарства та окремими аспектами еколого-економічної його безпеки, слід назвати З. Герасимчука, О. Димченко, Т. Качала, Б. Кіндюка, Г. Коваленка, О. Малюту, А. Скороика, В. Студінського, О. Тищенко, О. Перькова, О. Поважного, О. Шевську, Н. Ходька, В. Хомка та інших. Питання управління раціональним використанням енергоресурсів у житлово-комунальному господарстві висвітлені в таких наукових працях зарубіжних вчених-економістів, як Е. Смедлофа, П. Асмуса, А. Ловінса, П. Фокс-Пеннера. Особливості трансформаційних процесів у газопос-

тачальному господарстві України досліджені у працях Д. Андрощука, І. Божинського, О. Гарматюк, О. Гречка, Б. Охримюк, І. Пономарчук, В. Сідак, О. Склярєнко та інших. Аналіз наукових праць свідчить, що кількість публікацій, які б охоплювали весь спектр проблематики еколого-економічної безпеки газового господарства, є достатньо обмеженою.

**Метою статті** є проаналізувати газове господарство України в контексті еколого-економічної безпеки, охарактеризувати стан галузі та її динаміку, визначити проблеми та загрози, запропонувати напрями гарантування еколого-економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток газового господарства України характеризується функціонуванням газових мереж та іншої інфраструктури, схемою постачання газу, організацією газового ринку тощо. Згідно з Законом України «Про ринок природного газу», постачання газу до кінцевого споживача здійснюється газопостачальними підприємствами за допомогою газотранспортних та газорозподільних підприємств (див. рис. 1). Газопостачальне підприємство – суб'єкт господарювання, який здійснює постачання природного газу, маючи відповідну ліцензію [1]. При цьому газотранспортні та газорозподільні підприємства не можуть бути постачальниками, тобто самостійно продавати природний газ. Таким чином, природний газ рухається газотранспортною мережею у газорозподільну.

Газотранспортне підприємство здійснює транспортування газу лише газотранспортною мережею, що охоплює магістральні трубопроводи високого тиску. Тому в таких умовах газ не може постачатись споживачам комунально-побутового сектору. Для пере-



Рис. 1. Схема руху природного газу від постачальника до споживача [1]

дачі газу споживачам, використовується спеціальна мережа газорозподілення.

Розподільними є газопроводи, що здійснюють транспортування газу газорозподільними підприємствами від магістральних газопроводів до кінцевого споживача. Оператор газорозподільної системи – суб’єкт господарювання, маючи відповідну ліцензію, здійснює розподіл природного газу газорозподільною системою на користь третіх осіб [1]. У Законі України «Про ринок природного газу» газорозподільна система визначаються як технологічний комплекс, що складається з організаційно і технологічно пов’язаних між собою об’єктів, призначених для розподілу природного газу від газорозподільних станцій безпосередньо споживачам (див. рис 2).



Рис. 2. Схема розподілу природного газу серед населення [1, 2]

Залежно від робочого тиску газу можна виділити три групи газопроводу: низького тиску (до 5 кПа), середнього тиску (від 5кПа до 0,3 МПа), високого тиску (від 0,3 до 1,2 МПа). Газопроводи низького тиску призначаються для постачання газом житлових і громадських будівель, а також дрібних промислових і комунально-побутових підприємств. Газопроводи середнього і високого (II категорії) тиску прокладають для живлення розподільних газопроводів низького і середнього тиску (через газорегуляторні пункти), а також промислових і комунально-побутових підприємств (за допомогою місцевих газорегуляторних установок). Газопроводи високого тиску (з тиском газу понад 0,6 МПа) призначені для подачі газу до міських газорегуляторних пунктів, а також до підприємств, технологічні процеси яких потребують застосування газу високого тиску [2, с. 205]. Таким чином, природний газ із газотранспортної мережі йде по трубопроводах високого тиску через газорегуляторні пункти (для регулювання тиску) в газопроводи середнього тиску, а потім низького, у вуличні газові мережі, з яких безпосередньо поставляється населенню. Тобто постачання газу населенню вимагає розбудови цілого комплексу мереж і споруд транспортування та розподілення.

Газифікація населених пунктів України активно проводилась упродовж другої половини ХХ ст. та продовжилась на початку ХХІ ст. На кінець 2013 р. 120 міст України (26% від загальної кількості), 177 селищ міського типу (20%) та 3 668 сільських

населених пунктів (13%) газифіковані лише природним газом (див. табл. 1). Це означає, що в цих населених пунктах немає необхідності у забезпеченні зрідженим газом, та дає підстави зробити висновок про їх повну газифікацію. Якщо населені пункти забезпечуються природним і зрідженим газом, то в них побудовані підвідні газопроводи. Проте повної газифікації не проведено. Серед них 309 міст (67%), 469 селищ міського типу (53%) та 11 507 сільських населених пунктів (40%).

Таблиця 1  
Кількість міст, селищ міського типу та сільських населених пунктів газифікованих природним та зрідженим газом на кінець 2013 р.

Показники	Міста	Селища міського типу	Сільські населенні пункти
Кількість	460	885	28 397
з них газифіковано			
тільки природним газом	120	177	3 668
у % до загальної кількості	26,1	20,0	12,9
природним та зрідженим	309	469	11 507
у % до загальної кількості	67,2	53,0	40,5
тільки зрідженим	26	177	11 497
у % до загальної кількості	5,7	20,0	42,2

Джерело: побудовано автором на основі [4]

До значної частини населених пунктів України на кінець 2013 р. велось постачання лише зрідженого газу. Таким чином, 26 міст (5,7% від загальної кількості), 177 селищ міського типу (20%) та 11497 сіл (42%) не мають підвідних газопроводів та вимушені користуватись лише зрідженим газом.

Варто відзначити, що держава впродовж всієї історії незалежної України намагалась проводити політику газифікації населених пунктів України. На кінець 80-х рр. в Україні було газифіковано лише 5% сіл [3]. На кінець 2013 р. частина сільських населених пунктів, які мають підвідні газопроводи, сягнула 53%. Продовження політики газифікації здійснювалось і в період 2009–2013 рр., проте дещо зменшилось після 2012 р.

Згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про добудову підвідних газопроводів», у 2009 р. приймається рішення погодитись з пропозицією Міністерства палива та енергетики та НАК «Нафтогаз України» щодо фінансування компанією робіт з добудови підвідних газопроводів до населених пунктів України [5]. Впродовж наступних років оголошуються програми газифікації населених пунктів «Програма газифікації населених пунктів України» та «Програма газифікації населених пунктів у сільській місцевості України», які мали б бути основними планами повної газифікації України. Впродовж останніх п’яти років такі програми приймалися багатьма обласними та районними радами. Компа-

нія «Нафтогаз України» звітувала про підведення газу до десятків населених пунктів та про витрату мільярдів гривень на газифікацію. Згідно з офіційним повідомленням НАК «Нафтогаз України» у 2012 р., компанією розроблена «Програма газифікації населених пунктів», яка передбачає спорудження по Україні 2 058 об'єктів газової інфраструктури, що дасть змогу під'єднати до газопостачання оселі понад 4 млн українців [6].

Проведена робота із газифікації дала певні результати. За даними статистичних бюлетенів «Про основні показники роботи газового господарства в Україні за 2009–2013 рр.», частина населених пунктів, газифікованих лише природним газом, зростала щороку і в містах, і в селищах міського типу, і в селах. На кінець 2013 р. деякі міста були газифіковані лише природним газом, показник зріс до 26,1% у порівнянні з 20,7% у 2009 р. Таким чином, понад 5% міст України були повністю газифіковані природним газом упродовж п'яти років. Подібна тенденція газифікації спостерігалась і в селищах міського типу та селах України, хоча темпи були нижчими (4,1% і 3,2% відповідно). Частина населених пунктів газифікованих тільки зрідженим газом зменшилась із 7 до 5,7% у містах, із 24,1 до 20% у селищах міського типу, із 47,2 до 42,2% у сільських населених пунктах. Ще однією особливістю цього періоду є зростання кількості сіл, які забезпечуються і природним, і зрідженим газом, тоді як у міських поселеннях навпаки.

Отже, загальними трендами упродовж досліджуваного періоду були щорічне зростання частини населених пунктів газифікованих тільки природним газом та скороченням частини забезпечених лише зрідженим газом.

Подібною до структури газифікації населених пунктів є газифікації квартир (див. рис. 3). У міських поселеннях деякі квартири газифіковані зрідженим газом – 5,5%, відповідно 95% – природним газом. У сільських поселеннях питома вага квартир, забезпечених зрідженим газом, становить 35,5%, а природним газом – 64,5%.

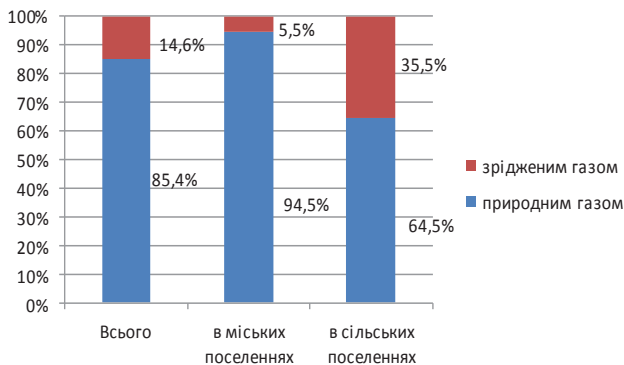


Рис. 3. Структура газифікації квартир в Україні на кінець 2013 р. [4]

Таким чином, на кінець 2013 р. понад 85% квартир були газифіковані природним газом і лише 14,6% забезпечувались зрідженим газом.

Кількість квартир, газифікованих природним газом, зростає щороку. На рис. 4. зображено динаміку газифікації квартир у цілому по Україні, а також природним та зрідженим газом. Кількість газифікованих квартир загалом за цей період майже не змінилась, хоча певні коливання відбувались у зв'язку з фізичним вибуттям частини квартир та переведенням квартир із зрідженого газу на природний. Динаміка газифікації характеризується щорічним зростанням кількості квартир, газифікованих природним газом, у межах 1% та зменшенням кількості квартир, газифікованих зрідженим газом, на 4% щороку. В результаті відбулось зменшення кількості квартир, забезпечених зрідженим газом, на 20% та збільшення газифікованих природним газом на 5%.

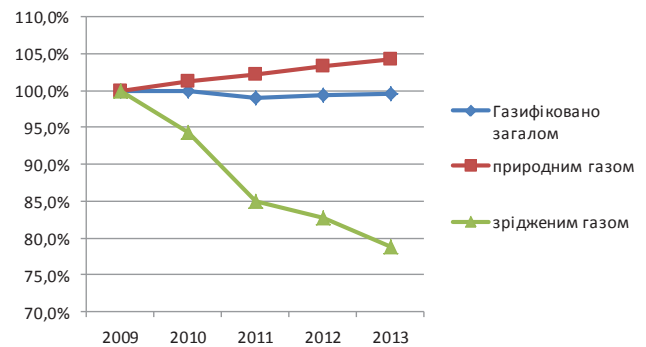


Рис. 4. Динаміка кількості газифікованих квартир природним та зрідженим газом (2009–2013 рр.) [4]

Збільшення кількості населених пунктів і квартир, газифікованих природним газом, можливе лише шляхом розбудови газотранспортної та газорозподільної мереж. Для постачання населенню природного газу, критичною є розбудова газорозподільної мережі. Впродовж досліджуваного періоду одиночна протяжність вуличних газових мереж України зростала в середньому на 5 тис. км у рік і на кінець 2013 р. становила майже 285 тис. км [4].

Динаміку одиночної протяжності вуличних газових мереж України формували процеси прибуття і вибуття мереж (див. табл. 2). У середньому за рік прибуття мереж відбувалось в межах 8-12 тис. км. Проте кількість будівництва нових складала лише 20–30%. Водночас за рік вибувало в середньому 2 тис. мереж. Довжина мереж, що вибували внаслідок фізичного вибуття по ветхості, була мінімальною і не перевищувала 100 км у рік.

Таким чином, розвиток газорозподільної інфраструктури, підвищення рівня газифікації населених пунктів України та збільшення кількості споживачів серед населення є безумовними чинниками впливу на обсяги споживання газу в Україні.

Таблиця 2

Прибуття та вибуття вуличних газових мереж України впродовж 2009–2013 рр.

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Прибуло мереж за рік, км	11 672	7 982,1	11 182,7	12 192,4	8 042,6
у тому числі за рахунок будівництва, км	4 335,4	3 780,6	2 633,5	2 829,6	2 645,5
Вибуло мереж за рік, км	630,5	913,7	4 888,2	4 477,5	355,8
у тому числі внаслідок фізичного вибуття по ветхості, км	82,4	57	64,2	14,8	25,5

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Обсяги відпуску природного газу впродовж 2009–2013 рр. коливались у межах 42–46 млрд м<sup>3</sup>, проте яскраво вираженого підйому тренду немає. Навпаки, в останні два роки спостерігається тенденція до зменшення відпуску. Насамперед це можна пояснити сповільненням економічного зростання економіки України. Щоб оцінити результат впливу політики газифікації та розбудови газорозподільних мереж на відпуск газу, потрібно проаналізувати споживання газу населенням та комунальним сектором [4].

Аналізуючи відпуск природного газу населенню, можна побачити що особливих коливань за досліджуваний період не відбулося (див. рис. 5). Відпуск природного газу впродовж 2009–2013 рр. коливався в межах 16,8–17,5 млрд м<sup>3</sup>, тобто шести відсотковому діапазоні. Подібна ситуація і з відпуском газу на комунально-побутові потреби, обсяги якого коливались у межах 9,3–10 млрд. Основним фактором впливу на обсяги споживання газу населенням і комунальним сектором є погодні умови під час опалювального сезону (жовтень-квітень). У холодніші зими попит на природній газ зростає, і навпаки.

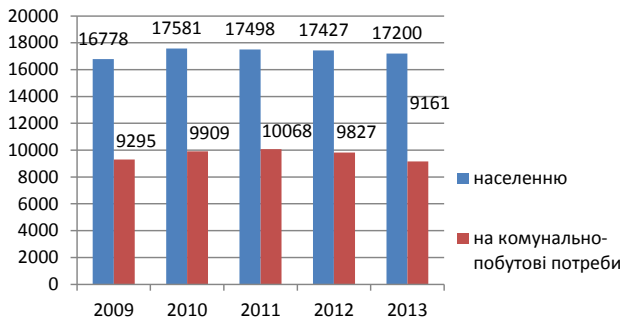


Рис. 5. Динаміка відпуску природного газу населенню та на комунально-побутові потреби за 2009–2013 рр., млн м<sup>3</sup> [4]

Отже, населення та комунально-побутовий сектор споживає в середньому 26–27 млрд м<sup>3</sup> природного газу на рік. Підвищення рівня газифікації населених пунктів і кількості газифікованих квартир особливо не позначився на обсягах споживання населення та комунально-побутового сектору. Водночас відсутня тенденція до ефективнішого використання природного газу.

Протилежна ситуація на ринку зрідженого газу. Динаміка відпуску зрідженого газу в Україні впродовж 2009–2013 рр. характеризується щорічним зменшенням. Обсяги відпуску знизилися на 10% з 106 тис. т у 2009 р., до 73,5 тис. т зрідженого газу у 2013 р. Така динаміка повністю корелює із тенденцією газифікації квартир зрідженим газом за такий самий період.

Порівнюючи споживання природного газу однією особою в різних країнах Європи, на перший погляд складається враження, що в Україні немає жодних проблем із споживанням (див. рис. 6). Споживання природного газу в Україні становить 978 м<sup>3</sup>/особу на рік. Лідерами споживання в Європі є Нідерланди (3 200 м<sup>3</sup>/особу), Росія (2 900 м<sup>3</sup>/особу), Бельгія (1 870 м<sup>3</sup>/особу) та Білорусь (1 840 м<sup>3</sup>/особу). Ці країни забезпечені власними великими запасами природного газу або мають доступ до дешевих ресурсів сусідніх країн. Проте деякі країни споживають значно менше природного газу, ніж Україна. Серед них країни-сусіди: Польща (447 м<sup>3</sup>/особу), Румунія (589 м<sup>3</sup>/особу), Молдова (868 м<sup>3</sup>/особу), високо розвинені країни – Франція (758 м<sup>3</sup>/особу), Данія (886 м<sup>3</sup>/особу), Фінляндія (908 м<sup>3</sup>/особу) та інші.

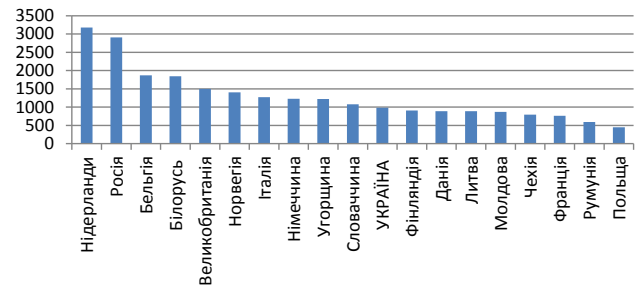


Рис. 6. Обсяги споживання природного газу однією особою на 2012 р. країнами Європи, м<sup>3</sup>

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Відповідно, споживання природного газу в Україні однією особою знаходиться на середньоевропейському рівні, проте це не означає, що країна ефективно використовує газ. Для розрахунку ефективності використання газу, визначається показник рівня газомості ВВП. За даними аналітичного центру Разумкова, Україна займає одну із провідних позицій за рівнем газомості економіки [8, с. 15].

Рівень газомості ВВП України перевищує середній показник Європейського Союзу (далі – ЄС) більш ніж у 5 разів. Якщо в Україні у 2012 р. він був 0,144 тис. м<sup>3</sup>/1 000 дол. США, то в ЄС – 0,028 тис. м<sup>3</sup>/1 000 дол. США (див. рис. 7). За витратами газу на одиницю ВВП Україну можна порівняти лише з Росією, але з тією різницею, що остання за доведеними запасами й обсягами експорту газу посідає перше місце у світі, а Україна здатна на цей час забезпечувати себе власним паливом не більше ніж на 45% [8, с. 14].

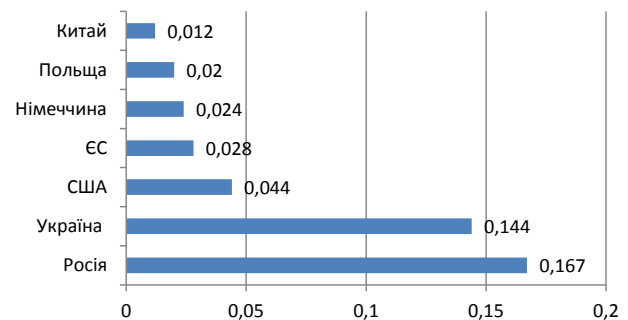


Рис. 7. Рівень газомості ВВП в окремих країнах світу та Україні у 2012 р., тис. м<sup>3</sup>/1 000 дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [7]

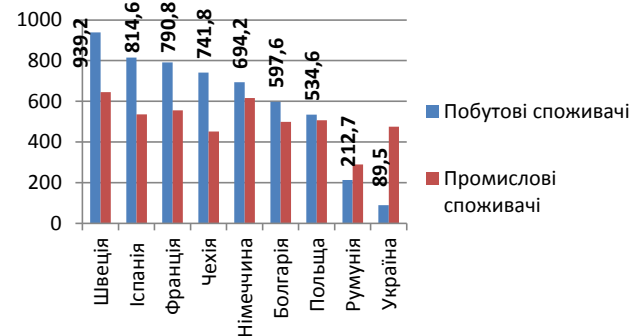


Рис. 8. Ціна на природний газ для промислових та побутових споживачів в ЄС та Україні у 2013 р. дол. США/1 000 м<sup>3</sup> [8]

Тарифно-цінова політика є ключовою для динаміки споживання природного газу й ефективності



його використання. У цьому сенсі в Україні впродовж всієї історії незалежності проводилась популяризація дешевого природного газу. До 2005 р. Україна забезпечувалась дешевим газом із Росії, проте вже з 2006 р. ціна на російський продукт суттєво зросла. Ціни для внутрішніх споживачів, насамперед населення та комунально-побутового сектору, змінювались дуже повільно. Мотивувалось це тим, що Україна використовує газ власного видобутку для потреб населення.

У 2013 р. ціна на газ для побутових споживачів становила 89,5 дол. США/1 000 м<sup>3</sup> (див. рис. 8). Найвища ціна для населення в Європі була на той час у Швеції і становила майже 940 дол. США/1 000 м<sup>3</sup>, тобто у понад десять разів вища за вартість в Україні. Ціни на природний газ відрізняються достатньо вагомо в середині ЄС та в середньому варіюються в межах 500–800 дол. США/1 000 м<sup>3</sup>. Найнижча ціна була зафіксована і становила 213 дол. США/1 000 м<sup>3</sup>, що у 2,5 рази більше, ніж в Україні. Варто відзначити, що ціни на природний газ у багатьох країнах ЄС переглядаються щоквартально та прив'язані до біржової ціни.

Ще однією з особливостей і відмінностей тарифної політики України від інших країн ЄС є різниця між цінами на газ для побутових і промислових споживачів. У всіх країнах ЄС, крім Румунії, ціни на газ для побутових споживачів є вищими, ніж для промисловості. Це, з одного боку, змушує населення заощаджувати при споживанні та запроваджувати енергоефективні та енергоощадні технології, а з іншого – дає певну конкурентоспроможність промисловим виробникам. Ціна на газ для промисловості України на 2013 р. є близькою до середньоєвропейської, що також створює умови для інвестування в енергоефективні технології.

Ціна на газ у 90 дол. США для побутових споживачів робить інвестиційно непривабливими та довго окупними вкладення в термосаніцію будинків, заміни котлів, обладнання та теплових мереж, недостатньо мотивує до заощадження ресурсів.

Система субсидування, що була запроваджена впродовж 2009–2013 рр., значною мірою допомагала бідним, ніж заможним верствам населення, оскільки останні споживають палива набагато більше. Понад 60% обсягів субсидування спрямовуються на користь тих, хто самостійно здатен оплачувати рахунки за використаний газ і тепло, а найбідніша група населення одержує лише 13% загального обсягу субсидій. При цьому субсидії використовуються посередниками в непрозорому режимі – більша частина допомоги надходить не безпосередньо домогосподарствам, а через компанію НАК «Нафтогаз України» підприємствам з виробництва теплової енергії [8, с. 17].

Викривлена цінова політика за відсутності ефективної системи адресної допомоги, що має регресивний характер надання субсидій, призводить до таких наслідків:

- розпорошення державних коштів унаслідок створеного підґрунтя для корупції;
- погіршення макроекономічних показників країни та інвестиційного клімату;
- фінансової неспроможності НАК «Нафтогаз України» самостійно виконувати виробничі програми;
- зниження стимулів у домогосподарств вкладати кошти в заходи з енергоощадження [8, с. 17].

Популістська цінова політика є найбільшою загрозою для ефективного розвитку систем життєзабезпечення населення України. Низькі ціни на природний газ стимулювали політику газифікації

населених пунктів України впродовж всієї історії незалежної України.

У розвинених країнах питання газифікації не є вирішальним у забезпеченні функціонування систем життєзабезпечення населення. Природний газ розглядається як одна з альтернатив у забезпеченні необхідних умов життя населення (для опалення, приготування їжі чи підігрівання води). Основною перевагою для європейських споживачів є екологічність такого палива, що відкрило європейські ринки багатьох країн для нього.

Таким чином, аналіз газового господарства України показує наявність низки проблем, які загрожують стабільності й розвитку економіки країни, функціонуванню систем життєзабезпечення та навколишньому середовищу. Стратегія розвитку газової мережі та газифікації населення і побутово-комунального сектору загалом, повинна враховувати основні загрози еколого-економічній безпеці України. Такими загрозами є:

- 1) недостатність власним видобутком газу та висока імпортна залежність;
- 2) високі ринкові ціни на природний газ на міжнародних ринках;
- 3) ризикованість виникнення аварійних та надзвичайних ситуацій в процесі транспортування та споживання газу;
- 4) вичерпність газових ресурсів і вплив на навколишнє середовище при розвідці, видобутку природного газу, а також при розбудові газотранспортної та газорозподільної інфраструктури;
- 5) висока зношеність газотранспортної та газорозподільної інфраструктури;
- 6) популістська цінова політика на газовому ринку, монополізація ринку та непрозоре державне регулювання;
- 7) неефективне використання природного газу в побутовому та комунальному секторах споживання.

Для гарантування еколого-економічної безпеки перш за все необхідно розробити і реалізувати план розвитку газового господарства, який повинен включати такі основні напрями:

- 1) стимулювання видобутку природного газу в Україні за допомогою прозорого доступу розробки родовищ міжнародними компаніями;
- 2) поступове підвищення тарифів на газ до ринкового рівня для населення та підприємств комунально-побутового сектору. Щоквартальний перегляд цін на газ для населення, орієнтуючись на зміну ціни на європейських біржових ринках (як приклад, за основу можна взяти середню вартість на британській біржовій площадці NBP, нідерландській TTF, німецьких NCG та GASPOOL). Впровадження цільових програм субсидування для найбідніших верств населення із мотиваційною складовою до економії;
- 3) підвищення енергоефективності при використанні природного газу підприємствами комунально-побутового сектору та населенням;
- 4) встановлення лічильників газу для всіх споживачів; встановлення лічильників на тепло для всіх споживачів;
- 5) формування газового ринку шляхом гарантування прозорого та справедливого доступу до газотранспортної та газорозподільної мережі;
- 6) виведення з експлуатації всіх аварійних та ветхих газопроводів. В окремих випадках оновлення газопроводів;
- 7) припинення програм газифікації населених пунктів та розробка планів забезпечення альтернативними видами палива

8) розробка програм пільгового кредитування для населення при впровадженні енергозберігаючих проєктів; через механізми соціальної мобілізації за підтримки міжнародних організацій, проєктів термосаляції багатоквартирних будинків.

**Висновки.** Таким чином, упродовж 2009–2013 рр. проводилась державна політика підвищення газифікації населених пунктів України природним газом, що сприяла зростанню кількості населених пунктів, забезпечених підвідними газопроводами та повністю газифікованих природним газом. Не зважаючи на те, що вулична газова мережа зросла на 8% за досліджуваний період, обсяги відпуску газу населенню суттєво не змінилися і коливались в межах 16,8–17,5 млрд м<sup>3</sup>. Водночас спостерігалась тенденція зменшення обсягів споживання зрідженого газу та кількості його споживачів.

Економіка України залишається однією з найбільш газоемних у світі при власному видобутку менше ніж 40% потреб країни. Водночас вартість природного газу для побутових споживачів є найнижчою в Європі. Це створює серйозний дисбаланс в економіці та формує неефективну споживчу поведінку населення.

Основними загрозами еколого-економічній безпеці є недостатня забезпеченість власним видобутком газу та висока імпортна залежність, ризикованість виникнення аварійних та надзвичайних ситуацій в процесі транспортування та споживання газу в силу застарілої та недосконалої інфраструктури, вплив на навколишнє середовище при розвідці, видобутку природного газу, а також при розбудові газотранспортної та газорозподільної інфраструктури, популістська цінова політика на газовому ринку, монополізація ринку та непрозоре державне регулювання, що призводить до

неефективного використання природного газу в побутовому та комунальному секторах споживання.

Отже, зважаючи на кількість та глибину загроз, політика у сфері газового сектору потребує серйозного перегляду та комплексного підходу для гарантування еколого-економічної безпеки держави.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про ринок природного газу: Закон України від 9 квітня 2015 р. № 329-19 // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 27. – Ст. 234 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/329-19>.
2. Шульга М. Інженерне обладнання населених місць: [підручник] / М. Шульга, І. Деркач, О. Алексахін. – Х.: ХНАМГ, 2007. – 259 с.
3. Алфьоров М. Урбанізаційні процеси в Україні в 1945–1991 рр.: [монографія] / М. Алфьоров. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2012. – 552 с.
4. Про основні показники роботи газового господарства України за 2009–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Про добудову підвідних газопроводів: розпорядження Кабінету Міністрів України від 26 серпня 2009 р. № 1001-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1001-2009-%D1%80>.
6. Офіційне повідомлення НАК «Нафтогаз України» про будівництво підвідних газопроводів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/2AB1BD4E18BE84D1C2257AA0002871C1?OpenDocument&year=2012&month=05&nt=%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B8&>.
7. Natural gas consumption per capita 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://indexmundi.com/g/r.aspx?v=137000>.
8. Розвиток газового сектору України в контексті євроінтеграції // Центр ім. Разумкова. – К., 2014. – 42 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://razumkov.org.ua/upload/1392734130\\_file.pdf](http://razumkov.org.ua/upload/1392734130_file.pdf).

## СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.101.3

**Аграмакова Н.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**Литовченко І.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

### ТЕХНОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЕНСАЦІЙНОГО ПАКЕТУ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена розробці технології формування та впровадження компенсаційного пакету. Доведено, що одним із ефективних інструментів управління соціально відповідальним підприємством є компенсаційний пакет. Запропоновано етапи розробки та формування технології компенсаційного пакета для впровадження його в практичну діяльність соціально відповідального підприємства.

**Ключові слова:** компенсаційний пакет, соціально відповідальне підприємство, технологія формування та впровадження, якість трудового життя, підвищення ефективності праці.

### **Аграмакова Н.В., Литовченко І.В. ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ КОМПЕНСАЦИОННОГО ПАКЕТА КАК БАЗИС ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена разработке технологии формирования и внедрения компенсационного пакета. Доказано, что одним из эффективных инструментов управления социально ответственным предприятием является компенсационный пакет. Предложены этапы разработки и формирования технологии компенсационного пакета для внедрения его в практическую деятельность социально ответственного предприятия.

**Ключевые слова:** компенсационный пакет, социально ответственное предприятие, технология формирования и внедрения, качество трудовой жизни, повышение эффективности труда.

### **Agramakova N.V., Litovchenko I.V. TECHNOLOGY FORMULATION AND IMPLEMENTATION OF COMPENSATION PACKAGE AS THE BASIS FOR THE FORMATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE ENTERPRISE**

The article is devoted to developing technology formulation and implementation of compensation package. Proved that one of the effective tools for socially responsible management is now compensation package. The stages of development and compensation package forming technology for implementing it in practice socially responsible company.

**Keywords:** compensation package, socially responsible company, technology development and implementation, quality of work life, improving efficiency.

**Постановка проблеми.** Основою ринкової економіки повинні стати соціально відповідальні підприємства, оскільки кожне з них є носієм певної системи цінностей і суб'єктом економічної активності. Приймаючи рішення про реалізацію бізнес-ініціативи, соціально відповідальні підприємства покладає на себе відповідальність за результат своїх дій перед суспільством, персоналом, споживачами, бізнес-партнерами, державою. Одним із ефективних інструментів управління соціально відповідальні підприємства є компенсаційний пакет, який, в найбільшій мірі, сприяє задоволенню інтересів персоналу, як одного з головних стейкхолдерів соціально відповідальні підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Компенсаційний пакет сприяє формуванню інноваційного погляду на такі складові, як оплата праці, стимулювання працівників та їх соціальне забезпечення. На сьогоднішній день відсутність єдиного трактування поняття «соціально відповідальність», а також розуміння взагалі необхідності її використання, усклад-

нює впровадження даної концепції в практику українського бізнесу, хоча проблематика соціальної відповідальності вже тривалий час досліджується в працях таких зарубіжних вчених: Х. Боуен, А. Керрол, М. Фрідман, Р. Хендерсон [1] тощо. Вітчизняні вчені та вчені країн СНД також стурбовані впровадженням як соціальної відповідальності в практику ведення бізнесу, так і питаннями організації оплати праці, мотивації, серед них: О. Амоша, Л. Бабініна, Д. Богиня, О. Гоголя, О. Грішнова, В. Данюк, А. Колот, В. Крикун, Є. Лановенко, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, І. Новак, В. Новіков, В. Орлова, А. Сосновий, Н. Сарай, Г. Хоружий, А. Хімченко, С. Цимбалюк, В. Шаповал [2-7] та інші.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є розробка технології формування та впровадження компенсаційного пакету в межах формування соціально відповідального підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Що стосується сутності поняття «компенсаційний

пакет», то дослідивши різноманітні точки зору науковців та практиків на зазначену дефініцію, автори даного дослідження пропонують під компенсаційним пакетом розуміти інструмент задоволення інтересів персоналу (як головного стейкхолдера) соціально відповідального підприємства, який включає набір компенсацій або відшкодувань підприємством фізичних і розумових зусиль, що витрачаються працівником, і винагород, які їм надаються, з метою більш повного задоволення якості їх трудового життя та підвищення ефективності праці.

При дослідженні сутності компенсаційного пакета необхідно звернути особливу увагу на його структуру. На наш погляд, більш доцільно його структуру розглядати урахувавши поняття «заробітна плата» та її елементи відповідно до Закону України «Про оплату праці». Отже, на думку авторів, структура компенсаційного пакета має наступний вигляд:

1) фінансові компенсації (основна заробітна плата; додаткова заробітна плата; інші заохочувальні та компенсаційні виплати);

2) нефінансові компенсації (нефінансові винагороди та соціальний пакет).

Що ж стосується поняття «нефінансові винагороди», то на наш погляд, слід виділяти організаційні та морально-психологічні нефінансові винагороди. При такому підході до нефінансових винагород останні задовольняють не тільки потреби приналежності та соціальної взаємодії, пошани та визнання з боку оточуючих, але й потреби в самоповазі, в службовому зростанні, статусі, престижі, реалізації потенційних можливостей людини, розвитку власної особистості.

Найбільш актуальною та найменш дослідженою на сьогоднішній день є остання складова компен-

саційного пакета – соціальний пакет. Соціальний пакет позитивно впливає на рівень життя працівника, показує, що організація піклується про нього та відноситься до його праці з повагою. Формування соціального пакета вигідне і для працівника, і для самого підприємства, тому що останнє може придбати для всього колективу будь-яку послугу за ціною, яка нижче від тієї, яку за неї заплатив би сам співробітник, якби купував її для себе одного.

Впровадження компенсаційного пакета в практику діяльності підприємства починається з розробки відповідної технології.

Технологія формування компенсаційного пакета має будуватися, виходячи з таких принципів: комплексність, що припускає оптимальне поєднання всіх його видів, індивідуальний підхід, зрозумілість, постійний пошук нових складових [4].

На підставі вищевикладеного, можна запропонувати етапи розробки та формування технології компенсаційного пакета для впровадження його в практичну діяльність соціально відповідального підприємства (рис. 1).

Розглянемо більш детально кожний з етапів технології розробки та впровадження компенсаційного пакета.

Етап 1 – діагностичний. Перш ніж розпочинати розробку та реалізацію будь-якої технології, потрібно провести попередню діагностику, котра виявить існуючі на підприємстві проблеми. На підставі отриманих результатів керівництво приймає управлінське рішення, яке спрямоване на усунення слабких місць та сприяє подальшому розвитку підприємства.

Проведений аналіз компенсаційної політики на окремих підприємствах м. Харкова показав існування наступних проблем: низький рівень матеріального та соціального забезпечення найманих працівників, недостатньо високий рівень продуктивності праці, незадоволеність роботою, низька мотиваційна зацікавленість тощо. Виходячи з цього, постала потреба у використанні компенсаційного пакета, за допомогою якого з'являється можливість комплексного вирішення існуючих проблем.

Етап 2 – проектний. Провівши оцінку стану компенсаційної політики підприємства і виявивши проблеми в її функціонуванні, які дозволяють вирішити запровадження в практичну діяльність підприємства компенсаційного пакета, необхідно провести нараду для ухвалення управлінського рішення щодо впровадження компенсаційного пакета в практичну діяльність підприємства з метою обговорення технології, яка пропонується. Після ухвалення рішення про необхідність впровадження компенсаційного пакета економісту підприємства потрібно провести аналіз фінансово-економічних можливостей реалізації технології та обґрунтувати необхідність її впровадження. У тому випадку, якщо отримано позитивні результати від попередніх двох етапів, складається завдання на розробку технології.

Впровадження технології відбувається за допомогою сітьового графіка. На його основі плануються роботи проектного характеру: тривалість виконання робіт, їх вартість, можливі розміри економії часу або грошових коштів, а також визначаються операції, виконання яких не можна

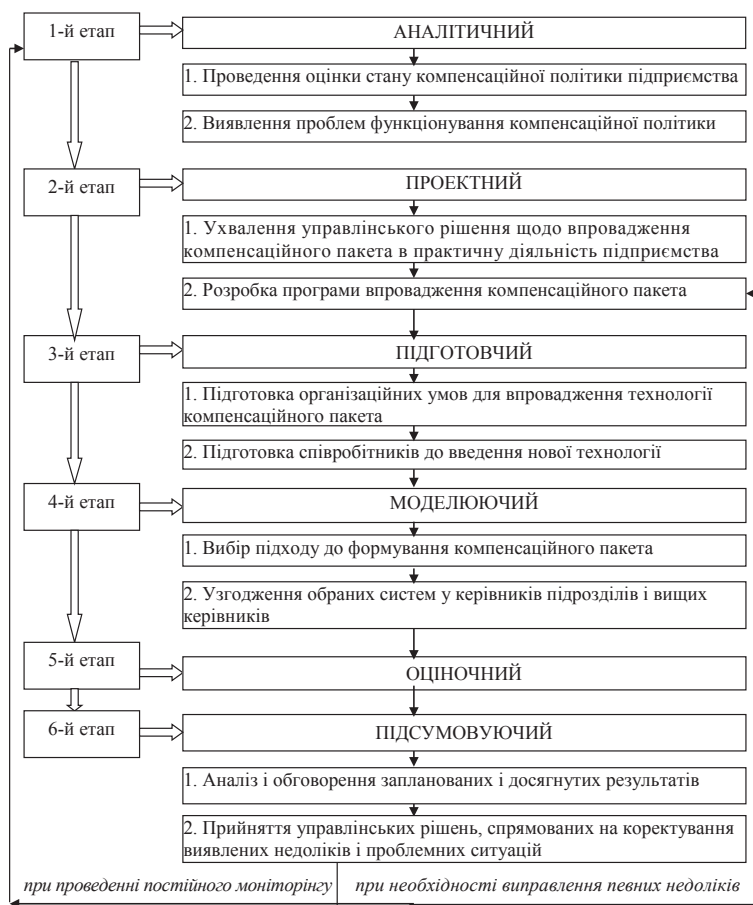


Рис. 1. Технологія формування компенсаційного пакета

відстрочити, не затримавши при цьому термін впровадження проекту в цілому.

Реалізація даного проекту здійснюється в три етапи:

1) розчленовування проекту на ряд окремих робіт (або операцій);

2) оцінка тривалості виконання кожної операції; складання календарного плану виконання проекту та виділення робіт, які визначають завершення виконання проекту в цілому;

3) оцінка потреби кожної операції в ресурсах, перегляд плану виконання операцій з урахуванням забезпечення ресурсами або перерозподіл грошових або інших ресурсів.

Оцінивши тривалість виконання кожної операції отримали такий результат: для впровадження технології розробки та використання компенсаційного пакета необхідно 79 днів.

Етап «проекткування» завершається підготовкою та підписанням наказу про впровадження технології компенсаційного пакета в практичну діяльність підприємства.

3 етап – підготовчий. На даному етапі відбувається підготовка організаційних умов для впровадження технології компенсаційного пакета. На даному етапі необхідно призначити керівника та створити відповідний підрозділ, у функціональні обов'язки якого входить розробка, впровадження і використання в практичній діяльності обраної технології. Для цього необхідно внести зміни в організаційну структуру та організувати структурний підрозділ, який буде займатися даними питаннями. Робота даного підрозділу потребує в першу чергу внесення змін в організаційну структуру, штатний розклад з урахуванням нових посад, розробки «Положення про підрозділ», що регламентує впровадження технології компенсаційний пакет, і посадових інструкцій спеціалістів, які його розробляють та впроваджують.

Далі, відповідно до проведеної роботи, здійснюються переведення та новий набір працівників для роботи у рамках даної технології.

На підставі проведених організаційних операцій в дію вводиться служба, що відповідає за дану технологію.

Підготовка співробітників до введення нової технології. Для успішного подолання опору співробітників на етапі впровадження компенсаційного пакета підприємству важливо чітко оцінити свої фінансові можливості, розробити нову компенсаційну систему яка була б абсолютно прозорою та зрозумілою всім, а складові компенсаційного пакета зафіксувати в локальних нормативних актах. Підготовка персоналу до впровадження нової технології у рамках даного етапу полягає в проведенні бесід, що роз'яснюють суть технології, яка впроваджується. Після цього необхідно провести опитування працівників, що спрямоване на визначення готовності трудового колективу прийняти зміни, які пропонуються. Для цього проводиться опитування персоналу за допомогою спеціально розробленої анкети. В результаті проведеного анкетування можна отримати два варіанти: 1) персонал підприємства готовий до впровадження нової технології та змін, 2) персонал підприємства не готовий до змін. У разі вибору першого варіанта технологія впровадження компенсаційного пакета продовжується відповідно до розроблених етапів. Якщо ж персонал не готовий до впровадження нової технології, необхідно ще раз провести роз'яснювальні заходи, які спрямовані на прояв інтересу до користування компенсаційним пакетом.

4 етап – моделюючий. На даному етапі необхідно обрати підхід до формування компенсаційного

пакету. Для цього автором пропонується використувати такі його види:

перший (базовий) – усі працівники користуються однаковим набором пільг і послуг, що входять у «компенсаційний пакет»;

другий підхід (диференційований) – послуги розподіляються у залежності від статусу та категорії працівника;

третій підхід (накопичувальний) – обсяг послуг поступово збільшується в залежності від стажу роботи на підприємстві, посади працівника та інших характеристик;

четвертий (кафетеріальний) – співробітники підприємства самі обирають пакет додаткових винагород, які в найбільшій мірі відповідають їх особистим потребам;

п'ятий (комплексний) – включає окремі компоненти чотирьох попередніх.

Наведені підходи щодо вибору компенсаційного пакета дозволяють керівництву підприємства зорієнтуватися серед всього різноманіття інформації щодо його впровадження та застосування в практичній діяльності, а також обрати ті складові, які найбільше відповідають потребам підприємства на конкретний момент часу.

Наступною умовою, необхідною для розробки та впровадження технології, є підготовка фінансових ресурсів. Для цього необхідно скласти попередній кошторис витрат. При цьому слід врахувати, що витрати на основний елемент компенсаційного пакета – заробітну плату – залишаються незмінними. Додаткових значних витрат вимагає такий елемент, як соціальний пакет. Нефінансові винагороди фінансових ресурсів практично не вимагають.

На 5 етапі відбувається оцінка довготривалої ефективності соціально-економічного проекту. Поняття «ефективність» у самому загальному вигляді означає «можливість отримувати потрібні результати, наслідки» [8, с. 292]. Вчені-економісти інтерпретують ефективність, як «співвідношення результату або ефекту якої-небудь діяльності й витрат, пов'язаних з її здійсненням».

Відносна економія інтегральних витрат на фінансування компенсаційного пакета визначається за рахунок наступних факторів: підвищення техніко-організаційного рівня виробництва, включаючи реалізацію інвестиційних та інноваційних проектів щодо поліпшення оплати праці, організації праці, виробництва і управління; різниці між індексом зростання цін в звітному періоді в порівнянні з базисним періодом на товари, що входять в споживчий кошик, з одного боку, і індексом зростання цін на оплату праці (індексом зростання вартості робочої сили), з іншого; різниця між індексом зростання цін на випущену підприємством продукцію в звітному періоді в порівнянні з попереднім роком, з одного боку, і індексом зростання цін на товари, що входять в споживчу корзину, з іншого; структурні зрушення в асортименті випущеної продукції.

Розрахунок ефективності інтегральних витрат на оплату праці на досліджуваних підприємствах показав їх доцільність. Проведена кількісна оцінка дозволила визначити, що впровадження компенсаційного пакету є ефективним і доцільним.

Етап 6 – підсумовуючий. Підведення підсумків впровадження та функціонування компенсаційного пакета включає аналіз і обговорення запланованих та досягнутих результатів, ухвалення управлінських рішень, які спрямовані на коректування виявлених недоліків і проблемних ситуацій.

Поетапне впровадження наведеної технології дозволяє побудувати ефективний інструмент механізму управління соціально відповідальним підприємством в практичній діяльності підприємств. Однак його подальше використання потребує повернення до першого етапу, при проведенні постійного моніторингу або до другого – при необхідності виправлення певних недоліків.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, використання компенсаційних пакетів у практиці управління соціально відповідальним підприємством надасть можливість більш диференційовано задовольняти потреби працівників у соціальному захисті, виявляти турботу керівників щодо інтересів кожної людини, сприяти зростанню та процвітанню підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хендерсон Р. Компенсационный менеджмент / Р. Хендерсон; пер. с англ. под ред. Н. А. Горелова – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2004 – 800 с.
2. Бабынина Л. Компенсация в пакете / Л. Бабынина // Кадровое дело. – 2004. – № 7. – С. 30–37.
3. Лановенко Е. Компенсационный пакет: от каждого по способностям, каждому – по труду / Е. Лановенко // Справочник кадровика. – 2004. – № 1. – С. 85–89.
4. Орлова В. К. Компенсационный пакет как стимулирующая часть затрат на персонал / В. К. Орлова, И. Б. Каминская // Экономика промышленности. – 2011. – № 4. – С. 330-333.
5. Сарай Н. И. Компенсационный пакет предприятия: суть и структура / Н. И. Сарай // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 110-114.
6. Сосновы А. Компенсационный пакет: содержание, структура, особенности создания / А. Сосновы // Московский психологический журнал. – № 8. – Режим доступа: <http://magazine.mospsy.ru/nomer8/s13.shtml#4#34>
7. Цимбалюк С. Компенсационный пакет: суть, структура, требования к формированию / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 3-10.
8. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів; за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. – Х.: ВД «Школа», 2006. – 1008 с.

УДК 331.5.024.5

**Лишко С.В.**  
кандидат історичних наук,  
доцент кафедри економіки та підприємництва  
Черкаського державного технологічного університету

### ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОДАТКОВОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті досліджується зарубіжний досвід інституційного забезпечення додаткової професійної освіти. Схарактеризовано особливості німецької та австрійської системи освіти для дорослих. Наведено основні інституції, які беруть участь у наданні додаткової професійної освіти в Швеції. Досліджено систему підвищення кваліфікації у Франції.

**Ключові слова:** безперервна освіта, освіта дорослих, підвищення кваліфікації, інституційне забезпечення, система освіти.

#### **Лышко С.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

В статье исследуется зарубежный опыт институционального обеспечения дополнительного профессионального образования. Охарактеризованы особенности немецкой и австрийской систем образования для взрослых. Приведены основные организации, участвующие в предоставлении дополнительного профессионального образования в Швеции. Исследована система повышения квалификации во Франции.

**Ключевые слова:** непрерывное образование, образование взрослых, повышение квалификации, институциональное обеспечение, система образования.

#### **Lyshko S.V. THE INSTITUTIONAL SUPPORT OF ADDITIONAL PROFESSIONAL EDUCATION: FOREIGN EXPERIENCE**

The article examines the foreign experience of institutional support of additional professional education. The peculiarities of the German and Austrian education system for adults are characterized. There were described the basic institutions involved in providing additional professional education in Sweden. The system of training in France was investigated.

**Keywords:** continuing education, adult education, training, institutional support, education system.

**Постановка проблеми.** Однією з особливостей ринку праці в Європі є те, що 99% складають компанії малого та середнього бізнесу, які забезпечують 70% усіх робочих місць, тобто створюють основу економіки, дають більшу частину державних доходів та здійснюють стабілізаційний вплив на суспільство. Експерти відзначають, що сьогодні на малих та середніх підприємствах існує дефіцит управлінських кадрів та підприємців. Така тенденція поглиблюється у зв'язку з особливостями демографічного розвитку (старінням нації) та збільшенням конкуренції між різними секторами економіки. Дослідження Лондонського інституту освіти, які відбувалися за

дорученням Європейської комісії, виявили такі особливості розвитку європейської професійної освіти:

- зростання певної кількості молоді, яка вибуває з системи освіти;
- зростання кількості тих, хто навчається, у «післябов'язковій» та професійній освіті;
- статусне розмежування між загальною та професійною освітою;
- зростання популярності поєднання освіти та виробничої діяльності;
- підвищення популярності програм «учнівства»;
- більш гнучкі вимоги для початку трудової діяльності;

– усвідомлення необхідності освіти протягом усього життя, особливо професійної складової [1].

У той же час вимоги до менеджменту компанії є дуже високими й зростають в умовах глобалізації та взаємодії країн в рамках Європейського Союзу (далі – ЄС), що зумовлює високу потребу європейського бізнесу в розвитку додаткової професійної освіти дорослих.

Отже, на сьогодні додаткова професійна освіта закордоном стала одним із провідних видів освіти, яка охоплює значну частину працездатного населення. Уряди більшості західних країн, враховуючи значне підвищення кваліфікації робочої сили, надають допомогу в розвитку різних форм додаткової професійної освіти. Додаткова освіта дорослих починає розглядатися як провідний освітній напрям, відносно якого початково отримана освіта трактується як основна умова та передумова [2]. Так, американські експерти Р. Каффарела та Ч. Мерріам стверджують, що матеріальні витрати на додаткову освіту дорослих перевищують сумарні витрати на початкову, середню та вищу освіти [3].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження базується на вивченні наукових робіт, що стосуються проблем формування та забезпечення системи додаткової професійної освіти таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як П. Джарвіс, Г. Веремейчик, О. Соболева, Р. Юнацкевич, А. Рашиді, А. Карпухіна, І. Колесникова, І. Соколова, Т. Мухлаєва та інші.

**Метою статті** є дослідження зарубіжного досвіду інституційного забезпечення додаткової професійної освіти.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У розвинених країнах безперервна професійна освіта для дорослих набула вигляду різноманітних форм та підходів, які реалізуються системою освітніх інституцій, формування якої відбувалося враховуючи традиції, культуру, соціально-економічні, політичні та інші фактори.

Так, німецька система освіти для дорослих відрізняється структурною різноманітністю з метою задоволення потреб дорослого населення країни. Найбільш розповсюдженою класифікацією закладів освіти дорослих є їх поділ за світоглядними підходами та основними групами клієнтів, або за типом засновників. В. Ленц розкриває шість груп організацій освіти дорослих: комунальні, державні, профспілкові, конфесійні, економічні (виробничі) та сільські [4, с. 51]. Так, наприклад, у Німеччині на сьогодні нараховується понад 2 000 акредитованих державою закладів, які фінансуються з бюджетних джерел [5]. Близько такої ж кількості організацій освіти дорослих працює при підприємствах, промислових, індустріальних, торговельних та ремісничих палатах, а також функціонує значна кількість приватних комерційних освітніх закладів. Наприклад, в таких великих містах, як Гамбург, Берлін, Лейпциг та Франкфурт-на-Майні, працює від 300 до 600 подібних організацій. Названі організації можуть діяти на місцевому та регіональному рівні, а також розповсюджувати свою діяльність на території федерації. Крім цього, освітні організації можуть об'єднувати свої зусилля з іншими організаціями на земельному та федеральному рівнях [4, с. 51].

У сфері освіти дорослих в Німеччині серед найбільш важливих організацій освіти дорослих виділяють такі:

– парасолькові об'єднання профспілок: Німецький союз профспілок та Німецька профспілка служ-

бовців, які містять найбільші у країні заклади професійної подовженої освіти;

– народні вищі школи: муніципальні центри освіти дорослих, які є найбільш розповсюдженими закладами освіти дорослих. Вони пропонують широкий спектр курсів і об'єднані в Німецьку асоціацію народних вищих шкіл;

– заклади конфесійної освіти дорослих – федеральна мережа сімейних освітніх центрів, академій, сільських народних вищих шкіл, шкіл домашнього типу тощо;

– організація «Робота та життя», яка створена спільними зусиллями народних вищих шкіл та профспілок, пропонує широкий спектр політичної та професійної подовженої освіти;

– державні організації, орієнтовані на подовжену освіту державних чиновників, такі як Школи та Академії публічної адміністрації, концептуальні семінари з підвищення кваліфікації вчителів федеральних земель тощо;

– комерційні організації, які надають платні послуги клієнтам у вивченні іноземних мов та роботою з інформацією;

– центри подовженої освіти при вищих та професійних школах пропонують населенню освітні програми, які за формою викладання та змісту є близькими до академічних [4, с. 52–53].

Так, згідно з законодавством Німеччини, виділяють два види освіти дорослих: закрыта і відкрита. Закрита освіта дорослих охоплює відповідні заходи державних служб, підприємств та різних об'єднань. Ці заходи проводяться для підвищення кваліфікації службовців та членів цих організацій, відповідають переважно їх власним інтересам і тому не мають фінансової підтримки з державного бюджету. До відкритої освіти дорослих відносять заходи, орієнтовані перш за все на освітні запити та потреби широкого кола потенційних учасників, і освітні послуги, як правило, надаються некомерційними організаціями.

В Австрії, якщо людина отримала першу професійну освіту на вищій другій, тій, що доповнює другу та третю ступені, і хоче продовжити освіту, це прийнято називати підвищенням професійної кваліфікації [6]. У країні у зв'язку з тим, що більша частина населення надає перевагу професійному навчанню (на виробництві й у ремісничому училищі, професійно-технічному училищі, технікумі) ніж загальноосвітній підготовці (64% проти 6%) [6, с. 34], існує потреба в широкому спектрі курсів підвищення професійної кваліфікації, які можна відвідати як в державних, так і в комерційних закладах.

Найбільшими фірмами в Австрії, які надають курси підвищення професійної кваліфікації, є: IBW – Дослідницький інститут освіти у сфері австрійської економіки; WIFI – Інститут економічного розвитку Австрії; Quality Austria – сертифікація, навчання та атестація персоналу.

Quality Austria як організація з навчання існує в Австрії з 1960-х рр. і на сьогодні пропонує понад 60 різноманітних курсів. Організація акредитована на проведення сертифікації персоналу згідно з міжнародними стандартами ONORM/EN ISO/IEC 17024. Щорічно на курсах Quality Austria навчаються від 7 000 до 7 500 осіб. Організація є одним із засновників й активним членом Європейської Організації Якості, сертифікат якої визнається в 34 країнах Європи.

В Австрії також працює Асоціація Австрійських центрів освіти дорослих, яка була створена в 1950 р. Приблизно 2/3 центрів освіти дорослих є самостійними зареєстрованими організаціями, 1/5 частина

підпорядкована місцевим радам, а інші належать Міністерству праці [7, с. 44].

У Швеції вважають, додаткова професійна освіта – це форма освіти, яка здійснюється спільно з освітніми закладами та підприємствами, які хочуть навчати своїх співробітників в рамках програм. Ці програми повинні повністю відповідати потребам роботодавців у навчанні певним компетенціям. Інтереси держави у сфері професійної освіти в Швеції представляє Національне агентство вищої професійної освіти, яке несе відповідальність за всі питання, які стосуються додаткової професійної освіти по всій території країни. Діяльність агентства регламентується урядом Швеції, зокрема визначає цілі, завдання, які необхідно виконати, а також спосіб надання результатів діяльності. А також фінансує діяльність з метою досягнення поставлених цілей. Основна місія агентства як центрального органу полягає в аналізі попиту на кваліфіковану робочу силу на ринку праці, визначенні, які програми повинні бути представлені як додаткова професійна освіта, та розподілі державного фінансування між освітніми закладами. Також агенція відповідає за оцінку додаткової професійної освіти інших країн, координацію національної структури навчання та виступає як національний координатор Європейської структури кваліфікацій.

Освітні заклади, які реалізують програми додаткової професійної освіти, певним чином є автономними, самостійно приймають рішення, на який вид програм вони подають заявки. Але існує нормативно-правова база, яка регулює зобов'язання провайдерів навчальних послуг та розробку навчальних програм. Наприклад, кожний освітній заклад для реалізації конкретної програми повинен створити комітет управління, порядок створення і функціонування якого визначені законом. Більшістю членів комітету повинні бути роботодавці та представники профспілок, очолювати комітет рекомендовано представниками професії. Ідея такої законодавчої ініціативи полягає в тому, що внесок та участь у трудовій діяльності є центральними не тільки для створення програми додаткової професійної освіти, а й для її реалізації. Комітет контролює те, щоб програма здійснювалася згідно з узгодженим навчальним планом, а також дотримання до вступників та процес їх прийому на навчання за програмою. Комітет також відповідає за гарантію якості освіти.

Діяльність освітніх закладів не регулюється регіональною або місцевою владою, за виключенням тих випадків, коли місцеві органи влади фактично є провайдером освітніх послуг.

Програми додаткової професійної освіти в Швеції можуть розроблятися державними освітніми закладами, муніципалітетами, окружними радами, фізичними та юридичними особами, яким після звернення до Національного агентства вищої професійної освіти провайдер освітніх послуг має право на отримання урядового гранту або спеціальної субсидії для реалізації програми [8].

Освіта для дорослих у Швеції також представлена так званими ініціативами з освіти дорослих (The Adult Education Initiative, AEI), які є муніципальними структурами та підтримуються державою. Тобто це комерційні тренінги компаній, народні вищі школи під керівництвом різних структур [9, с. 89–90].

У Швеції з 1991 р. діє Національна Рада з освіти дорослих (некомерційна організація, яка функціонує на основі соціального партнерства). Вона відповідає за розподіл державних грантів, що надаються органі-

заціям, здатним забезпечити регулярність освітньої активності в освіті дорослого населення з пріоритетних для країни напрямів. Найбільшим партнером Ради є Шведська Національна Федерація освітніх асоціацій, яка об'єднує освітні спільноти, зорієнтовані на цільову роботу з визначеним контингентом дорослих: Освітня асоціація дорослих, Міська асоціація освіти дорослих, Асоціація освіти дорослих Союзу шведських фермерів та Центру ліберальних партій, Асоціація шведської спортивної конфедерації дорослої освіти, Освітня асоціація професійних працівників та інші. В роботі зазначених організацій беруть участь 300 організацій, понад 330 000 навчальних гуртків. Значний внесок у національну систему організації освіти дорослих в країні надають Шведський Інститут, Північна Народна Академія, Державний інститут спеціальної освітньої підтримки інвалідів та інші [10, с. 28].

У Франції до організацій, які займаються підвищенням кваліфікації, можна віднести: національну систему підвищення кваліфікації через ліцеї та університети; торговельно-промислово та комерційну палату; АФРА – короткострокові курси, які організуються державними закладами; приватні компанії та асоціації.

У Франції добре поставлена дуальна освіта: 50% займають курси в навчальних закладах та 50% – практика на виробництві. Держава з бюджету щорічно виділяє на підвищення кваліфікації понад 35 млрд євро на рік. Усі підприємства обов'язково сплачують податки, з них 1,5% йде на підвищення кваліфікації дорослих.

Національний центр підвищення кваліфікації АФРА було створено в 1949 р. Відповідно вимог часу першочерговим завданням було залучити якомога більшу кількість вільних громадян на відновлення зруйнованого господарства. Було створено структури з підготовки стажистів як спеціалістів окремих сфер: 40% – будівельні професії; 30% – сектор промисловості; інші – у сферах адміністративного управління та послуг.

На сьогодні АФРА тісно співпрацює з професійним середовищем з метою підготовки спеціалістів, необхідних для задоволення потреб ринку праці. Кожні три роки ці програми оновлюються. У 220 центрах АФРА діє каталог 350 навчальних програм – від робочих професій до техніки вищої кваліфікації.

Особливістю АФРА є не тільки навчання, а й працевлаштування. До 2009 р. центр фінансувався державою, з 2009 р. у зв'язку з вступом Франції до ЄС, освітні послуги стали предметом конкуренції, як і будь-які інші типи діяльності. Зі скороченням дотацій виникла необхідність створення Ради АФРА, в якій увійшли представники держави, профспілок, роботодавців та регіональні влади – основний замовник та спонсор. Рішення про видачу диплому Міністерства праці Франції виносить комісія, яка складається з роботодавців – основних замовників. Основним джерелом фінансування діяльності АФРА є міжнародне співробітництво.

Національний центр мистецтв та професій, створений у 1794 р., є вищим навчальним закладом при Міністерстві вищої освіти Франції. До складу центру входить два факультети по сім кафедр у кожному. 250 філіалів закладу функціонує як в країні, так і за кордоном. Цей заклад має особливий статус – ректор призначається президентом країни. В центрі працює понад 2 000 співробітників та 1 000 тис. адміністративного персоналу.

Основними напрямками діяльності національного центру мистецтв та професій є:



– освітня діяльність, яка включає початку освіти, освіту протягом усього життя та підвищення кваліфікації;

– проведення технологічних досліджень, які сприяють впровадженню інновацій;

– розповсюдження наукових знань у суспільстві.

Проведення курсів з підвищення кваліфікації в основному відбувається у формі вечірнього навчання, яка призначена, як для працевлаштованого, так і безробітного населення. Навчання будується на дуальній системі: 50% теорії та 50% практики. Університет підписує контракт з Міністерством вищої освіти та науки Франції періодичністю один раз на чотири роки [11].

Особливий інтерес у Франції представляє така освітня структура, яка працює у сфері освіти дорослих, зокрема підвищення кваліфікації, як державна освітня структура GRETA, що об'єднала на добровільній основі навчальні заклади та підприємства, які займаються підвищенням кваліфікації. Вона виникла в 70-ті рр. минулого століття. Метою її створення була підготовка дорослих у професійних галузях, які відповідають потребам французького ринку праці. Все більшу увагу останнім часом в цій структурі почали приділяти освіті дорослих за індивідуальними програмами на основі контракту, які спеціально розробляються тими, хто навчається, та викладачем-консультантом [12].

Треба зазначити, що управління системою освіти дорослих у Франції здійснюється на трьох рівнях:

– на національному рівні: дирекція ліцеїв та коледжів Міністерства освіти;

– на регіональному рівні: уповноважені з безперервної освіти академії (28 територіальних управлінь освітою);

– на місцевому рівні: центри GRETA.

До їх завдань відносяться узагальнення та обмін досвідом, його накопичення та просування вперед як в організаційному, так і педагогічному плані. Центральний апарат Міністерства національної освіти спостерігає за спільною діяльністю регіональних радників, академій та усіх центрів GRETA, виявляє потреби в освіті в державному та приватному секторах на національному та міжнародному рівнях, а також мобілізує засоби, необхідні для освітньої підготовки на регіональному та місцевому рівнях.

Управління освітою дорослих Міністерства національної освіти Франції пропонує широкий вибір освітніх курсів, які охоплює такі сфери: промисловість, торгівля та послуги. Управління являє собою структуру, яка завдяки рівню фінансування та високій якості освітніх програм не має аналогів у Франції.

На регіональному рівні управління освітою дорослих здійснюють уповноважені з безперервної освіти академії. Уся Франція поділена на 28 академій, ректори яких є представниками Міністерства національної освіти на регіональному рівні. В рамках кожної академії існує один центр, який допомагає у підготовці викладачів для системи освіти дорослих як для державного, так і для приватного сектору. На рівні навчального округу відповідальність за розвиток системи професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації лежить на уповноваженому представнику округу, який є також радником ректора з цих питань. Він підтримує тісний зв'язок з управлінням освіти дорослих Міністерства національної освіти Франції; встановлює контакти з викладачами; бере участь в розподілі державних кредитів; складає документацію з заку-

півлі технічного обладнання, складає карту структурних зон GRETA; координує заходи GRETA разом з керівником навчального закладу, яке є опорним пунктом GRETA.

Уся структура освіти дорослих у Франції включає 28 навчальних округів (академій); 1 300 радників з освіти, які постійно працюють і розробляють навчальні програми, контролюють викладачів, забезпечують спостереження за реалізацією навчальних програм та дають їм оцінку; 50 000 викладачів, які є висококваліфікованими спеціалістами з великим досвідом роботи в області освіти дорослих; 300 центрів GRETA; 5 600 центрів з освіти дорослих, які контролюються Міністерством національної освіти й відносяться до GRETA. Кожний із центрів створює та забезпечує навчальні програми, які відповідають потребам промисловості та іншим сферам соціально-економічної діяльності на місцевому рівні.

GRETA в основному працює з такими категоріями слухачів, як наймані працівники підприємства, державні та громадські службовці, молоді люди, які починають працювати; безробітні, які шукають роботу; люди з індивідуальними освітніми запитами.

У Фінляндії на ринку освіти для дорослих працюють численні неурядові організації, до яких відносяться навчальні та освітні асоціації, які підтримуються профспілками, політичними партіями, культурними та релігійними організаціями. Завдання безперервної професійної освіти вирішуються також приватними організаціями: літніми університетами, народними вищими школами та центрами освіти для дорослих, які існують в кожному муніципалітеті (міські інститути або інститути робочих). Такі центри надають також послуги додаткової професійної освіти відповідно регіональних потреб. Функціонування освітніх закладів на 53% забезпечується з державного бюджету, на 28% – з муніципального, і тільки 15% складають засоби, які платять самі студенти [13].

Зазначені центри об'єднані в Асоціацію KTOL, яка є недержавною організацією. Ця асоціація готує пропозицію для органів управління та веде переговори на різних рівнях з метою покращення освіти та навчання для дорослих у Фінляндії; розробляє навчальні матеріали, видає журнал з питань освіти для дорослих тощо. Для визначення розмірів державних субсидій та їх виплат центрам Міністерство освіти Фінляндії щорічно затверджує для них кількість навчальних годин, які фінансуються з державних засобів.

Також у Фінляндії у сфері освіти дорослих існує майже 1 000 різноманітних організацій, більша частина з яких субсидується коштом громадських засобів. Зокрема у сфері додаткової професійної освіти субсидуються 20 університетських центрів безперервної освіти, які є окремими факультетами університетів і отримують основний дохід від проведення різних курсів; 30 політехнічних інститутів АМК, які реалізують програми професійної вищої освіти; понад 50 центрів професійної освіти для дорослих, які є муніципальними або приватними організаціями; понад 50 спеціальних інститутів професійної освіти, які належать різним бізнес-корпораціям та відповідають за задоволення потреби сфери торгівлі та промисловості в підготовці кваліфікованих кадрів; понад 300 професійних інститутів тощо [9, с. 76–79].

На міжнародному рівні найбільшою організацією в Європі, яка працює у сфері освіти дорослих, є Європейська Асоціація освіти дорослих (далі – ЕАЕА).

Ця недержавна організація, в яку входить 121 член із 43 країн, що працюються в області освіти дорослих. Основними функціями ЕАЕА є:

- пропаганда політики безперервної освіти на європейському рівні;
- розвиток практики в рамках проектів, публікацій та навчання;
- надання інформації та послуг членам організації;
- міжнародне співробітництво з іншими організаціями в області освіти дорослих.

Найважливішою перевагою участі в асоціації є можливість отримати консультативну допомогу у співробітництві та пошук партнерів по проектах, спільна участь у проектах з освіти дорослих, розповсюдження результатів через Асоціацію; участь у створенні бази даних та її використанні; підтримка відкритих дискусійних форумів з актуальних тем освіти дорослих [13].

**Висновки.** Отже, проведено дослідження свідчить, що питанням додаткової професійної освіти в розвинутих країнах приділяється значна увага. Хоча у різних країнах для організації освітнього процесу використовуються різноманітні організаційно-фінансові моделі, але уряди всіх країн демонструють високу зацікавленість у подальшому розвитку цієї сфери, зокрема надаються фінансова, інституційна, нормативно-правова підтримки. В розглянутих країнах створена широка мережа освітніх закладів додаткової професійної освіти дорослих різних форм власності, розмірів, підходів до надання послуг, але всі вони спрямовані на виконання загальної мети: надання якісних освітніх послуг в процесі перепідготовки або підвищення кваліфікації учасників ринку праці. Крім того, спостерігається тісна співпраця всіх секторів суспільства (влади, бізнесу та суспільства), які утворюють асоціації, парасолькові організації, діяльність яких спрямована на підвищення ефективності вкладень у додаткову професійну освіту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ванькина И. Маркетинг образования: [учеб. пособие] / И. Ванькина, А. Егоршин, В. Кучеренко. – М.: Университетская книга; Логос, 2006. – 148 с.
2. Jarvis P. Adult and Continuing Education: Theory and Practice / P. Jarvis. – London: Routledge, 1995. – 369 p.
3. Ишков А. Особенности реализации дополнительного профессионального образования в исследовательских университетах: [монография] / А. Ишков. – М.: МГСУ, 2011. – 216 с.
4. Веремейчик Г. Образование взрослых: опыт Германии для Беларуси / Г. Веремейчик. – Минск: ОО «Центр социальных инноваций», 2004. – 152 с.
5. Германия. Факты. – Франкфурт-на-Майне: Социетэцс-ферлаг, 2000. – 445 с.
6. Соболева Е. Австрийская система образования – учеба на протяжении всей жизни / Е. Соболева // Дополнительное профессиональное образование в стране и мире. – 2013. – № 2 (2). – С. 31–34.
7. Юнацкевич Р. Теория образования взрослых: становление, проблемы, задачи: [монография] / Р. Юнацкевич. – СПб.: ИОВ ПАНИ, 2009. – 90 с.
8. Рашиди А. Шведская модель дополнительного профессионального образования / А. Рашиди // Дополнительное профессиональное образование в стране и мире. – 2013. – № 3 (3). – С. 34–37.
9. Мониторинг непрерывного образования: инструмент управления и социологические аспекты / [С. Беляков, В. Вахштайн, В. Галичин и др.]; науч. рук. А. Карпущина. – М.: МАКС Пресс, 2006. – 340 с.
10. Колесникова И. О международном опыте организации образования взрослых в современном обществе / И. Колесникова // Новые знания. – 2007. – № 3. – С. 22–29.
11. Сабиева К. Отчет о командировке во Францию / К. Сабиева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ipksko.kz/index.php/deyatelnost-instituta/mezhdunarodnye-poezdki-sotrudnikov-instituta?id=527>.
12. Онушкина Е. Образовательная система ГРЕТА – основная форма подготовки и переподготовки взрослых во Франции / Е. Онушкина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Тюмень, 2005. – С. 43–44.
13. Соколова И. Европейская Ассоциация образования взрослых в решении ведущих проблем образования на протяжении жизни / И. Соколова, Т. Мухлаева // Человек и образование. – 2013. – № 3 (36). – С. 141–146.

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.6

**Кужелев М.А.***доктор экономических наук, профессор,  
директор учебно-научного института  
финансов, банковского дела**Университета государственной фискальной службы Украины***Житарь М.О.***кандидат экономических наук,  
заместитель директора учебно-научного института  
финансов, банковского дела**Университета государственной фискальной службы Украины*

### ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБЩЕГО, СРЕДНЕГО И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию приоритетных направлений финансового обеспечения инновационного развития учреждений общего, среднего и высшего образования в Украине. Рассмотрен механизм финансирования учреждений общего среднего образования. Выделены основные причины нынешнего состояния научной деятельности и уровень недостаточного ее взаимодействия с учебным и производственным процессами в академических институтах.

**Ключевые слова:** общее среднее образование, высшее образование, научная деятельность, инновационная деятельность, финансовое обеспечение.

#### **Кужелев М.О., Житарь М.О. ПРИОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ, СЕРЕДНЬОЇ ТА ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ**

Стаття присвячена дослідженню пріоритетних напрямів фінансового забезпечення інноваційного розвитку закладів загальної, середньої та вищої освіти в Україні. Розглянуто механізм фінансування закладів загальної середньої освіти. Виділено основні причини нинішнього стану наукової діяльності та рівень недостатнього її взаємозв'язку з навчальним і виробничим процесами в академічних інститутах.

**Ключові слова:** загальна середня освіта, вища освіта, наукова діяльність, інноваційна діяльність, фінансове забезпечення.

#### **Kuzheliev M.O., Zhytar M.O. PRIORITY OF FINANCIAL SECURITY INNOVATION AGENCIES GENERAL SECONDARY AND HIGHER EDUCATION IN UKRAINE**

The article investigates the priorities of financial support innovative development of secondary and higher education institutions in Ukraine. The mechanism of financing of secondary education is considered. The basic reasons for the current state of scientific activity and the level of lack of its relationship with the educational and production process in the academic institutes.

**Keywords:** general secondary education, higher education, scientific activities, innovation, financial support.

**Постановка проблеми.** Развитие украинской государственности, инновационный путь развития экономики, международные хозяйственные отношения и включение в интеграционные процессы мировой науки, культуры и техники на современном этапе являются очень актуальными вопросами. Уровень развития образования и науки в любой стране в значительной степени определяется не только уровнем воспроизведения интеллектуального потенциала общества, но и созданием условий для осуществления научно-технического и социально-экономического прогресса. На сегодняшний день перед наукой стоят все новые и новые задачи, в частности, создание конкурентоспособных технологий и внедрение новых инноваций в производство. Однако для их реализации необходимо достаточное количество времени. Такой длительный процесс связан с недостаточным объемом бюджетного финансирования научных исследований и инновационных разработок, ограниченностью внебюджетных источников финансовых ресурсов, низким спросом предпринимательских структур на результаты научных исследований

и их возможностью выделять свой капитал на инновационные разработки.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Приоритетные направления финансового обеспечения инновационного развития учреждений среднего и высшего образования рассматриваются в работах таких отечественных и зарубежных ученых, как З. Варналий, Д. Гарнер, В. Геец, Дж. Гитман, Т. Боголиб, М. Згуровский, В. Кремень, Э. Либанова, Л. Лысяк, И. Лунина, С. Онишко, А. Пересада, В. Семиноженко, Д. Стеченко, В. Федосов, Л. Федулова и другие. Несмотря на существенные результаты различных исследований по проблемам финансирования инновационной деятельности, их уровень остается невысоким, а структура – несовершенной, что и определило необходимость дальнейшего рассмотрения данной проблемы.

**Целью статьи** является исследование уровня финансирования образовательной, научной и инновационной деятельности в Украине и обоснование приоритетных направлений их развития.

**Изложение основного материала исследования.** Приоритетами современного экономического разви-

тия являются инвестиции в человеческий капитал и формирование интеллектуального капитала. На современном этапе перед Украиной стоит задача формирования собственной инновационной модели, которая предусматривает взаимодействие государства, бизнеса и науки. Государство, прежде всего, должно обеспечить развитие такой модели путем создания системного правового поля, условий для эффективного функционирования научной и образовательной сфер, а также определить приоритеты инновационного развития.

Понятие «инновационная деятельность» достаточно быстро вошло в современный отечественный экономический лексикон. Его определяют как самостоятельный вид деятельности предприятия, связанный с управлением процессами восстановления всех объектов хозяйствования в рыночной экономике.

С. Покропивный описывает инновационную деятельность как процесс, направленный на разработку и реализацию результатов законченных научных исследований и разработок или других научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки [1].

В работах Г. Фатхутдинова инновационная деятельность понимается как деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках (это касается также инновационно-инвестиционной деятельности) [2].

Под термином «инновационная деятельность» ряд ученых видят деятельность, направленную на поиск возможностей интенсификации производства и удовлетворения общественных потребностей в конкурентоспособных товарах и услугах благодаря использованию научно-технического и интеллектуального потенциала [3].

Инновационная деятельность – это процесс, направленный на реализацию результатов завершенных научных исследований и разработок или определенных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим процессом научные разработки и исследования. Рассматривая приведенное выше определение, необходимо указать на отсутствие в нем процесса разработки инновации. Хотя нужно отметить, что инновационная деятельность означает весь инновационный процесс, который начинается с разработки идеи и заканчивается реализацией готовой продукции. Более полно раскрывает понятие следующее определение: инновационная деятельность – это процесс, направленный на разработку инноваций, реализацию результатов завершенных научных исследований или определенных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим процессом научные разработки и исследования.

О важности инновационного потенциала еще в начале XX в. писал И. Шумпетер, который рассматривал инновации как механизм развития экономики в целом. Инновационная деятельность, инновационное развитие экономики, понятно, связаны с привлечением к этому процессу высококвалифицированных специалистов, в первую очередь в высокотехническом секторе в экономике. Необходимо повышение образовательного потенциала, который является фундаментом инновационной экономики, путем развития сети учебных заведений всех уровней (от дошкольного уровня к системе профессиональной переподготовки и повышения квалификации), развития и использования информационных ресурсов как ведущего фактора производства. С этой целью необходимо активнее развивать коммуникации, создавать условия для повышения уровня информатизации и компьютеризации экономики.

На наш взгляд, наиболее точное и полное определение инновационной деятельности приведено в Законе Украины «Про инвестиционную деятельность» от 18 сентября 1991 г. № 1560, в котором под инновационной деятельностью понимают сложный процесс трансфера новых знаний и достижений в объекты экономических отношений, направленный на разработку новой конкурентоспособной продукции. Цель инноваций – увеличение производительности труда за счет более эффективного использования ресурсного потенциала [4]. Результатом инновационной деятельности является продукт, который реализуется как объект интеллектуальной собственности, что подтверждается соответствующими документами (патенты, свидетельства, лицензии).

На сегодняшний день механизм финансирования учреждений общего среднего образования тесно связан с системой управления этими заведениями, благодаря чему на местном уровне преобладают методы административного распределения финансовых ресурсов. Руководители учебных заведений решают значительную часть финансовых проблем за счет родителей или спонсорской помощи, а не путем проведения эффективной финансово-экономической деятельности учреждения, ответственного расходования бюджетных средств. Поэтому средства, сэкономленные при выполнении сметы, из-за сложных бюрократических процедур практически невозможно перераспределить или получить дополнительные. Руководители практически не заинтересованы не только в оптимизации своих бюджетных и внебюджетных средств и совершенствовании финансово-экономической деятельности, но и в деятельности, связанной с учебно-воспитательным и другими видами образовательных процессов, увеличении объема образовательных услуг.

Особого внимания заслуживает вопрос о разности величины расходов на содержание одного ученика. Практически отсутствует финансовая самостоятельность учреждений среднего образования, а объемы финансирования не имеют прямой зависимости от количества и качества образовательных услуг. Планирование расходов осуществляется в рамках сметы, которые возмещают расходы на содержание учреждения, а не финансируют конкретные образовательные потребности учащихся (воспитанников).

Большинство из вышеперечисленных проблем, на наш взгляд, невозможно решить путем внедрения и расширения автономии учреждений среднего образования в учебной, экономической и финансово-хозяйственной деятельности, что предусматривает решение целого ряда вопросов, которые

логічно розділяти на правові, організаційні та економічні.

Дослідження показують, що найбільш ефективною сферою капіталовкладень, прибуток від яких становить 100–200%, що набагато перевищує рівень рентабельності в інших галузях, є наука. По даним зарубіжних економістів, на 1 дол. США, витрачений на науку, щорічно приходить прибуток 4–7 дол. США. В Україні ефективність науки також достатньо висока. На 1 грн, витрачену на науково-дослідницькі роботи та експертно-конструкторські розробки, прибуток становить 3–8 грн.

Створення ефективного механізму стимулювання інновацій вимагає змін у фінансово-кредитній політиці, зокрема, передбачає розвиток ризикового венчурного підприємництва, яке виступає одним з джерел фінансування інновацій, створення державних цільових фондів науково-інноваційного розвитку.

Зарубіжний досвід показує, що поява в кінці минулого століття в Європі університетів дослідницького (або підприємницького) типу, в яких поєднується наука та освітня діяльність на основі інноваційних технологій та принципів управління, є найкращою середою та центром інноваційного розвитку. Нова модель інноваційного розвитку ґрунтується на тісному співробітництві університету з бізнесом, поєднуючи навчання, наукові дослідження та інновації, дозволяє впровадити високі технології та вивести їх на ринок. Вище навчальне заклад підприємницького типу виступає учасником ринку освітніх послуг та продуктів, праці, наукоємких розробок та послуг [5]. Варто зазначити, що в Україні робиться акцент саме на співробітництві університетів з роботодавцями [6].

На наш погляд, на даному етапі виникає необхідність створення університетів дослідницького типу. Це пов'язано з певним обмеженням звання «національного університету» в Україні, в більшості з яких рівень наукових досліджень та їх поєднання з навчальним процесом не забезпечують підготовку висококваліфікованих спеціалістів, що відповідають міжнародним вимогам.

Університет дослідницького типу повинен стати економічною рушійною силою та джерелом інновацій, шляхом створення системи науково-технічного розвитку, середою для підготовки висококваліфікованих кадрів та формування венчурного капіталу для комерціалізації результатів наукових досліджень.

Низький престиж праці в галузях науки та освіти свідчить про зменшення кількості наукових працівників. Так, за останні 15 років, за даними Державної служби статистики України, їх кількість в університетах скоротилася з 26,1 тис. до 9,6 тис. осіб, або майже в 2,7 рази [7]. Наукові розробки високого рівня, які виконуються в навчальних закладах, зменшилися майже вдвічі. В цілому наукові дослідження в університетах мають низький рівень, не впроваджуються в навчальний процес та виробництво [8].

Недостатній рівень мотивації праці наукових працівників, незадовільний стан матеріально-технічної бази наукових досліджень в університетах (за даними Державної служби статистики України, середній рівень зносу наукового обладнання та приладів становить понад 85%) також виступають важливими факторами, що впливають на якість виконання наукових розробок.

В останні роки фінансування наукових досліджень в університетах зменшилося в цілому до 4,7%. Наприклад, в європейських країнах витрати на наукові дослідження в середньому становлять понад 100 тис. дол. США на одного штатного наукового працівника університету, тоді як в українських університетах цей показник становить 34 тис. грн на рік, а в цілому по Україні – 93,7 тис. грн [7].

Незважаючи на те, що за останнє десятиліття обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт збільшився в чотири рази, в тому числі на фундаментальні дослідження – в п'ять разів, обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт порівняно з ВВП скоротився з 1,11 до 0,79%, також відбулося скорочення кількості вчених – в 0,8 рази (див. табл. 1).

Основними причинами нинішнього стану наукової діяльності та недостатнього рівня її взаємозв'язку з навчальним та виробничим процесом в академічних інститутах є:

- низький попит на виробництво та впровадження науково-технічних розробок;
- низька якість отриманих результатів наукових досліджень;
- неефективне витрачання виділених бюджетних коштів на наукові дослідження;
- відсутність координації наукових досліджень навіть в межах одного закладу;
- невідповідність нормативно-правової бази потребам розвитку наукової діяльності університетів та мала кількість в них штатних наукових працівників.

Таблиця 1

Динаміка обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт та наукових кадрів

Рік	Обсяг наукових робіт в фактичних цінах, млн грн	в тому числі:		Кількість наукових працівників, осіб	Доля обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт до ВВП, %
		Фундаментальні дослідження, млн грн	Прикладні дослідження, млн грн		
2008	4 818,6	902,1	708,9	105 512	1,09
2009	5 354,6	1 141,0	841,5	100 245	0,98
2010	6 700,7	1 504,0	1 132,6	96 820	0,93
2011	8 538,9	1 927,4	1 545,7	94 138	0,90
2012	8 653,7	1 916,6	1 412,0	92 403	0,95
2013	9 867,1	2 188,4	1 617,1	89 534	0,90
2014	10 349,9	2 205,8	1 866,7	84 969	0,79
2015	10 950,7	2 475,2	1 910,2	86 230	0,70

Джерело: складено на основі даних [13]

В системе высшего образования сосредоточен весомый научный потенциал Украины – 68,9% докторов наук и 72,6% кандидатов наук. Подготовку 81% докторантов и 85% аспирантов осуществляется именно в высших учебных заведениях, поэтому от рациональной организации и адекватного финансирования науки в университетах зависит и качество подготовки человеческого капитала, и научный базис инновационного развития экономики, и научно-технический и интеллектуальный потенциалы Украины.

Расходы общего фонда Министерства образования и науки Украины в 2015 г. сокращаются на 23% по сравнению с 2014 г. В большей степени это не снижение, а передача определенных потоков на местный уровень – появилась соответствующая субвенция местным бюджетам в размере 5,7 млрд грн. Кроме того, в государственном бюджете на 2015 г. планировалось увеличение финансирования, а по факту произошло снижение на 17% по сравнению с расходами 2014 г. – до 242 млн грн. Также снижение произошло и для расходов на науку в КНУ им. Шевченко в 42 млн грн, или на 34% – на 10 млн грн.

Почти вдвое снизилось финансирование методического и материально-технического обеспечения деятельности учебных заведений – до 125 млн грн. На 940,4 млн грн номинально выросли расходы на государственный заказ для вузов III и IV уровней аккредитации.

Опыт некоторых стран показывает, что целевые программы «Интеграция науки и высшего образования», в которой принимают участие различные регионы, реализуются. На базе ведущих учебных заведений создаются университеты исследовательского типа и научно-учебные центры.

Бюджетное финансирование научных исследований в исследовательском университете должно осуществляться по базовому и программно-целевому направлениям. Базовое финансирование позволяет обеспечить проведение фундаментальных и прикладных научных и научно-технических исследований по приоритетным направлениям, подготовку и переподготовку научных кадров, развитие инфраструктуры научно-технической деятельности. Причем для финансирования фундаментальной науки необходимо создать государственный фонд фундаментальных исследований, средства из которого будут выделяться на конкурсной основе.

Программно-целевое финансирование будет осуществляться на конкурсной основе для обеспечения выполнения научно-технических программ, направленных на реализацию приоритетных направлений развития науки и техники, проведения важнейших прикладных научно-технических разработок.

Дополнительные источники финансирования должны поступать в результате получения грантов от государства, зарубежных и отечественных партнеров на конкурсной основе; создание партнерств университетов и агропромышленных предприятий для расширения объемов исследовательских работ; венчурные и коммерческие источники финансирования; поощрения государства через косвенную финансовую поддержку с применением финансовых инструментов и стимулов для развития форм малого бизнеса (модель технопарков, используемый в университетах всего мира), а также различные формы субсидирования и кредитования инноваций.

Следовательно, дальнейшее совершенствование системы финансового обеспечения научной деятельности в университетах исследовательского типа предусматривает внедрение в практику финансирования

научной деятельности за счет выполнения научно-исследовательских работ на хозрасчетной основе, а именно:

- изготовление и продажа собственных научных разработок;

- выполнение программных исследований для передовых эффективно действующих предприятий в сфере деятельности университета;

- создание действенного механизма стимулирования научного творчества специалистов исследовательского университета в соответствии с международными стандартами (ориентация на программу «Горизонт 2020»);

- предоставление права университетам распоряжаться средствами, которые они зарабатывают выполнением научно-технических и других хозяйственных работ, непосредственно через банковские счета, освободив их от лимитированного распределения по статьям (процесс децентрализации);

- законодательно закрепить освобождение от налогообложения части прибыли предприятий, независимо от формы их собственности, которая направляется на финансирование научных исследований в университетах и учреждениях Национальной академии наук Украины.

**Выводы.** Совершенствование системы финансового обеспечения научной деятельности на инновационной основе направлено на получение ресурсов по различным каналам. В частности, обеспечение базового и программно-целевого финансирования за счет прямой финансовой поддержки государства в объемах, определенных законодательно, расширение частного финансирования путем венчурных и других коммерческих источников (гранты, инвестиции). Введение государством таких методов косвенной финансовой поддержки, как льготное налогообложение, кредитование и субсидирование. Создание мощной научно-образовательной системы на базе исследовательских университетов будет способствовать значительному прогрессу в производстве продовольствия, созданию новых видов продукции, обеспечению здоровья и благосостояния новых поколений потребителей.

Что же касается финансирования образования и науки в Украине, то актуальным вопросом является обеспечение получения качественного образования для всех граждан и дальнейшее утверждение ее национального характера в учреждениях как среднего, так и высшего образования. Необходимо постоянно обновлять образовательные программы и уделять особое внимание организации учебно-воспитательного процесса в соответствии с демократическими ценностями, рыночными основами экономики, современными научно-техническими достижениями. Нуждаются в государственной поддержке дошкольное, общее среднее образование в сельской местности, профессионально-техническое образование, обучение способных и одаренных учащихся и студентов, а также детей с особенностями психического и физического развития.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Покропивний С. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24.
2. Фатхутдинов Р. Інноваційний менеджмент: [підручник для студ. вузів за фахом і напрямом «Менеджмент»] / Р. Фатхутдинов. – М.: Бізнес-школа «Інтел-Синтез», 1998. – 364 с.
3. Загородній А. Фінансово-економічний словник / А. Загородній, Г. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1027 с.

4. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Пузанков Д. Стратегія розвитку технічного університета / Д. Пузанков // Высшее образование сегодня. – 2002. – № 7–8. – С. 34–43.
6. Про вищу освіту: Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Боголіб Т. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.04.01 / Т. Боголіб; Науково-дослідний фінансовий інститут Міністерства фінансів України. – К., 2006. – 450 с.
9. Боголіб Т. Фінансове забезпечення освітньої галузі України: існуючі проблеми та перспективи їх вирішення / Т. Боголіб // Економіст. – 2015. – № 8. – С. 1–6.
10. Лисяк Л. Удосконалення механізму фінансового забезпечення закладів загальної середньої освіти в Україні / Л. Лисяк, О. Дубовська // Ефективна економіка. – 2014. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3489>.
11. Лисяк Л. Особливості кошторисного планування видатків закладів загальної середньої освіти та напрями його вдосконалення / Л. Лисяк, О. Дубовська // Бізнес-інформ. – 2014. – № 12. – С. 416–420.
12. Кужелєв М. Сучасний стан фінансування української науки: проблеми та перспективи / М. Кужелєв // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015 г. – № 13. – Т. 3. – С. 129–131.
13. Основні показники освітньої діяльності 2005–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minosvita.gov.ua>.

УДК 336.711

**Марич М.Г.***кандидат економічних наук,  
асистент кафедри фінансів**Буковинського державного фінансово-економічного університету*

## ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті досліджено особливості побудови бізнес-плану, планового балансу та бюджету банку. Визначено, що планомірне і послідовне впровадження у масштабах країни комплексу запропонованих заходів щодо бізнес-планування може прискорити розвиток банківської системи. Якісний бізнес-план створює реальні передумови для стабільної діяльності комерційних банків.

**Ключові слова:** бізнес-план, плановий баланс, банківська система, бюджет банку, планово-аналітична служба, фінансове планування, бюджетування.

### **Марич М.Г. ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

В статье исследованы особенности построения бизнес-плана, планового баланса и бюджета банка. Определено, что планомерное и последовательное внедрение в масштабах страны комплекса предложенных мер по бизнес-планированию может ускорить развитие банковской системы. Качественный бизнес-план создает реальные предпосылки для стабильной деятельности коммерческих банков.

**Ключевые слова:** бизнес-план, плановый баланс, банковская система, бюджет банка, планово-аналитическая служба, финансовое планирование, бюджетирование.

### **Marych M.H. PECULIARITIES OF BUSINESS PLANNING OF THE BANKING INSTITUTION'S ACTIVITY AT THE PRESENT STAGE**

The article examines the peculiarities of the business plan, planned balance sheet and budget of the bank. It is determined that the systematic and consistent implementation of the suggested measures complex in business planning across the country can accelerate the development of the banking system. A qualitative business plan creates real preconditions for the stable operation of commercial banks.

**Keywords:** business plan, planned balance sheet, banking system, bank's budget, planning and analytical department, financial planning, budgeting.

**Постановка проблеми.** Посилення конкуренції, концентрація та централізація банківського капіталу, активізація процесів глобалізації та дерегулювання, стрімкий розвиток інформаційних технологій, динамізм зовнішнього середовища призводять до ускладнення банківської діяльності. Це вимагає застосування новітніх підходів управління банком, серед яких одне з провідних місць належить бізнес-плануванню його діяльності. У зв'язку з чим виникає потреба в таких інструментах і методах планування, які б допомогли керівництву банків систематизувати та спростити наявні складні структури управління банківською діяльністю, усвідомити процеси планування, що відбуваються у банку. З огляду на це вважається, що розвиток процесів планування діяльності банку є одним з най-

більш важливих у сучасній українській банківській науці та практиці.

Останні роки відмічені періодом глибоких змін у банківській справі, численних нововведень в організації, формах обслуговування і методах управління банком. Методи банківської діяльності створювалися роками, ускладнювалися, набували нових рис. Виникли цілком нові види фінансових операцій і послуг, посилилася конкуренція з боку різноманітних небанківських організацій, що займаються придбанням і розподілом коштів, а також з боку іноземних банків, що одержали право діяти на українському ринку. Одночасно суттєво зросли ризики, що пов'язані з банківською діяльністю. Все це ставить проблему управління банком у центр уваги. Сучасний ринок банківських послуг – це місце, де піддаються конку-

рентній перевірці не тільки запропоновані банківські продукти, а й система планування, спроможність банків систематично вивчати ринкову ситуацію, робити правильні висновки з потоку ділової інформації й приймати старанно обдумані рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти управління банківською діяльністю вивчалися вітчизняними вченими. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили такі українські вчені, як М. Алексеєнко, З. Васильченко, О. Дзюблук, І. Івасів, А. Кириченко, Т. Майорова, А. Мороз, М. Мирун, Л. Примостка, К. Раєвський, І. Сало, М. Савлук, Н. Шульга, А. Єпіфанов.

На сьогодні у вітчизняній теорії та практиці залишаються малодослідженими практичні аспекти впровадження системи стратегічного механізму планування в комерційному банку, шляхи використання механізму стратегічного планування при виході банку на зовнішній ринок. Несформованим є методичне підґрунтя практичного застосування бізнес-планування в банку. Дослідженню окремих питань у сфері бізнес-планування в банківських установах присвячені роботи О. Васюренка, А. Вожжова, А. Мороза, С. Козьменка, А. Кузнецової, О. Колодізева, Л. Примостки, І. Сала, М. Савлука. Важливість зазначених питань підкреслюється у працях західних вчених Г. Айленберга та П. Роуза.

**Мета статті** полягає в дослідженні необхідності впровадження сучасних технологій управління в процесі бізнес-планування з урахуванням мінливих тенденцій розвитку фінансового ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розбудова національної економічної системи на ринкових засадах вимагає синхронного розвитку всіх елементів, узгодженості цілей, принципів, інструментів її складових. За умов високої ризикованості ринкового середовища фінансова стійкість банку залежить від забезпечення прибуткової діяльності, вибору раціонального варіанта розміщення ресурсів, можливості оцінити та контролювати ризики. Це дає підстави створити відповідні засади ефективного й науково обґрунтованого механізму планування розвитку структурних складових комерційного банку. Також необхідно застосувати комплексний підхід створення ефективних заходів, зокрема стратегічних, з метою забезпечення системності організації банківської діяльності на зовнішніх ринках [1, с. 145].

Необхідно зазначити, що за останні роки в економічній літературі досить часто звучить критика традиційних підходів фінансового планування в банківській діяльності, тому що порушується один із основних принципів планування – комплексність підходу.

Недостатньо дослідженими залишаються питання забезпечення ефективності складання фінансових планів, особливо в комплексі та системній взаємодії окремих складових. До того ж існують недоліки, які не дають змогу активно використовувати окремі дослідження саме в практиці вітчизняних банківських установ:

- низький рівень використання ризик-менеджменту при проведенні фінансового планування;
- невизначеність зовнішнього впливу на ключові показники банківської діяльності;
- відсутність застосування технологій управління тощо.

Планування – це встановлення цілей і визначення шляхів їх досягнення. Процес планування – визначення меж для створення кількісних та якісних завдань банку в цілому та кожного його підрозділу

зокрема. Процес планування має комплексний, системний характер. Основними елементами системи планування в банку мають бути [6, с. 30]:

- інформаційна система, що функціонує в банку і забезпечує інформацією процес планування;
- методологічний апарат – сукупність засобів і методів, які використовують для проведення планово-аналітичної роботи;
- планово-аналітична служба – підрозділ, який здійснює аналітичне перероблення даних і визначає планові (цільові) показники на певний період.

Результатом процесу планування є створення плану як документа, що регламентує і спрямовує подальший розвиток банку (див. рис. 1).

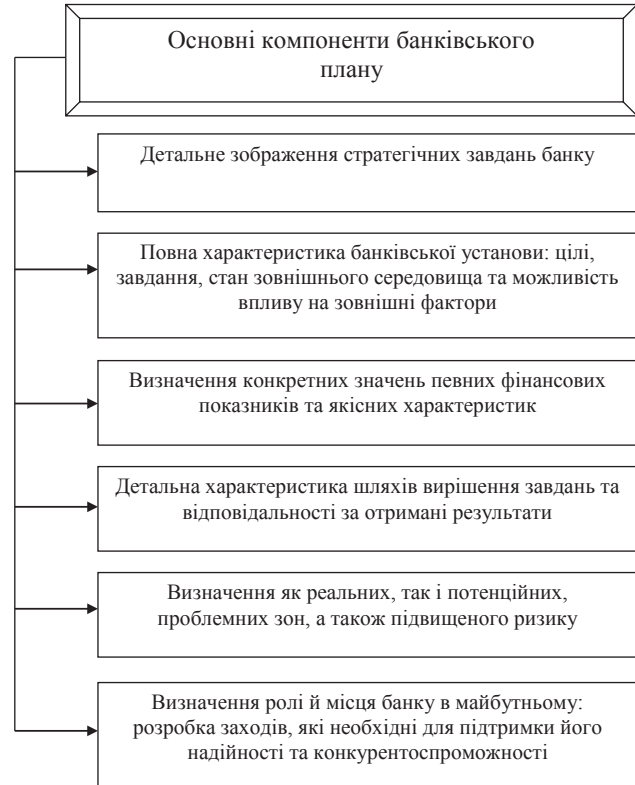


Рис. 1. Компоненти банківського плану

Головною перевагою бізнесу-планування є правильно складений банківський план, що дасть перспективу розвитку банку, тобто в результаті дасть відповідь на запитання, чи варто вкладати гроші в цю справу, чи принесе вона доходи, які окуплять усі витрати сил і коштів.

Бізнес-план – це програма діяльності банку, план певних заходів для досягнення конкретних цілей його діяльності, включаючи оцінення очікуваних доходів і витрат.

Мета створення бізнес-плану – спланувати діяльність банку на найближчий і віддалений періоди відповідно до потреб ринку і можливостей одержання необхідних ресурсів.

Основні функції бізнес-плану зображені в табл. 1. Планування діяльності банку за допомогою бізнес-плану об'єднує чимало привілеїв, зокрема:

- змушує керівників фундаментально вивчити перспективи банку;
- дає змогу здійснити чіткішу координацію зусиль, що приймаються для досягнення поставлених цілей;
- визначає показники діяльності банку, необхідні для наступного контролю;



– чітко формулює обов'язки і відповідальність усіх керівників банку [4, с. 83].

Таблиця 1

Основні функції бізнес-плану

Бізнес-план	
Внутрішнє середовище	Зовнішнє середовище
1. Створення стратегії (концепції) розвитку банку, конкретизація окремих напрямів її діяльності. 2. Створення та здійснення проєктів створення нових продуктів (послуг). 3. Оцінювання внутрішнього наукового, технічного, виробничого і комерційного потенціалу банку і виявлення резервів. 4. Підготовка та здійснення заходів щодо впровадження нових технологій устаткування. 5. Підбір нових і перенавчання власних працівників. 6. Контроль фінансових результатів діяльності банку. 7. Заходи щодо зниження ймовірності ризику діяльності фірми. 8. Формування сприятливого іміджу. 9. План заходів запобігання банкрутству і виходу з кризових ситуацій. 10. Заходи покращення ресурсної позиції банку.	1. Залучення для реалізації проєктів інвестицій. 2. Обґрунтування для включення проєктів у державні (регіональні) програми й одержання коштів з централізованих джерел. 3. Одержання зовнішнього фінансування. 4. Забезпечення успішної реалізації акцій фірми на фондовому ринку. 5. Організаційно-фінансове обґрунтування необхідності створення спільних виробництв, підприємств із використанням іноземного капіталу та інших форм спільної діяльності. 6. Створення та здійснення заходів щодо створення фінансово-промислових груп.

Як правило, потреба в бізнес-плані виникає при вирішенні таких актуальних питань, як підготовка заявок наявних і знову створених фірм для одержання кредитів у банку; обґрунтування пропозицій щодо приватизації державних підприємств; репрофілювання банку, вибір нових видів, напрямів і способів здійснення комерційних операцій; складання проспектів емісії цінних паперів (акцій і облігацій) приватизованих і приватних фірм; вихід на зовнішній ринок і залучення іноземних інвестицій.

Залежно від спрямованості й масштабів задуманої справи обсяг робіт зі складання бізнес-плану може змінюватися в досить великому діапазоні, тобто ймовірність деталізації його може бути дуже різною. Тому бізнес-план вимагає менш об'ємного опрацювання, частина розділів може бути взагалі відсутня.

При складанні бізнес-плану важливим у цьому процесі є і сам менеджер. Особиста участь керівника в складанні бізнес-плану є дуже важливою. Так, багато закордонних банків та інвестиційних фондів навіть взагалі відмовлялися розглядати заявки на виділення коштів, якщо ставало відомо, що бізнес-план був підготовлений консультантом «зі сторони», а керівником лише підписаний. Структура бізнес-плану зображена на рис. 2.

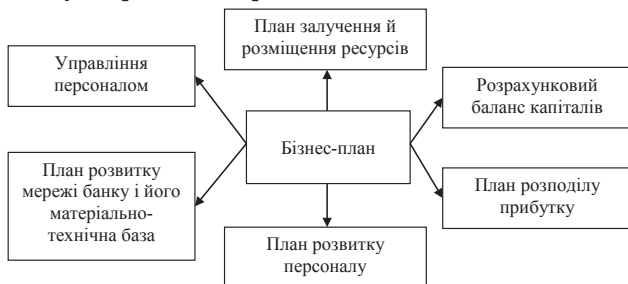


Рис. 2. Структура бізнес-плану

Бізнес-план – документ перспективний і складати його рекомендується мінімум на 3–5 років. Для першого та другого років основні показники рекомендується давати в поквартальній розбивці або навіть у помісячному розрізі. Починаючи з третього року, можна обмежитися річними показниками [6, с. 22].

Отже, основним елементом у керуванні банківською діяльністю є складання бізнес-плану, в якому формується політика банку в цілому й основні галузі його діяльності зокрема (кредитної, депозитної, інвестиційної діяльності, у роботі з клієнтами щодо розвинення мережі банків-кореспондентів, створення відділень, філій тощо). Тобто безпосередньо у сфері маркетингу.

Аналіз макросередовища дає можливість спрогнозувати попит на банківські послуги, тенденцію розвитку банківської системи, а також визначити перспективи та напрями розвитку самого банку. Для досягнення визначених цілей банку необхідно провести аналіз мікросередовища із застосуванням методів: економічного аналізу, нормативного, балансового, дисконтування грошових потоків, метод багатоваріантності (сценаріїв). При цьому застосування цих методів для складання фінансових планів банку має бути логічним продовженням аналізу макроекономіки.

Перед складанням фінансових планів банку необхідно провести фундаментальний економічний аналіз використання, розподілу фінансових ресурсів за минулий період з метою отримання логічно несуперечливого й емпірично підтвердженого пояснення економічних подій. Це можливо при використанні низці універсальних наукових методів: визначення мети досліджуваних явищ, створення концепцій, що описують механізм економічних процесів. Для визначення контролю ефективності діяльності банку необхідно за допомогою нормативного методу створити систему показників.

Перед впровадженням цього методу на практиці необхідно виявити статистичну залежність між параметрами характеристик діяльності банку і чинниками, що впливають на ці характеристики. Статистична залежність встановлюється в результаті дослідження однорідної групи краєвих (в певному розумінні) процесів. Для цього на основі результатів аналізу виводяться нормативні формули для розрахунку параметрів структури діяльності. Ці показники будуть основою для оцінювання та підвищення продуктивності діяльності банку, визначення необхідного обсягу загальнобанківських затрат. Наприклад, провівши хронометраж часу, що витрачається підрозділами для оформлення депозиту, банк, з одного боку, визначає пропускну здатність установи, а з іншого – отримує інформацію для підвищення якості послуг [7, с. 30].

На основі одержаних даних банк має можливість, провівши ретельний аналіз, удосконалити свою діяльність. При цьому слід урахувати, що результатами вдосконалення має бути збалансований розвиток банку. Наприклад, визначивши за допомогою нормативного методу затрати часу на обслуговування клієнтів та проаналізувавши отримані результати, банк вирішує придбати програмне забезпечення, що значно зменшить нормативний показник часу на залучення депозитів. Таким чином він залучить багато ресурсів, але збільшення їх обсягу матиме негативний ефект діяльності банку без адекватного збільшення обсягу вкладень банку.

**Висновки.** Теоретичне узагальнення і нове вирішення наукового завдання щодо створення методологічних засад та обґрунтування прикладних аспектів

планування діяльності банку відіграє важливу роль і значення при ситуаційному підході ревізії певної стратегії розвитку комерційних банків. Ситуаційний підхід передбачає звернення до практичного застосування усіх наявних у менеджера знань про банк і до формування адаптивного стилю управління. Також здійснено теоретичне узагальнення й запропоновано напрями щодо вдосконалення організаційних засад бюджетування в банку.

Головним напрямом у системі управління банком є управління фінансами, яке передбачає планування, регулювання і контроль операцій банку та їх доходів і витрат, забезпечення стабільності фінансових результатів і підвищення економічної ефективності діяльності банку. У вітчизняній літературі поняття «фінансове планування» пов'язують з оперативним плануванням і визначають його терміном «бюджетування».

З метою побудови комплексної системи бюджетування розкрито функції бюджету. Процес бюджетування в банку ділиться на три головні етапи: складання планового бюджету банку, облік фактичного виконання бюджету банку, контроль та аналіз результатів виконання бюджету. Як управлінська технологія бюджетування включає три складові: методику, організацію, автоматизацію.

Організація процесу складання планового бюджету повинна включати такі етапи:

- оголошення вищим керівництвом загальних цілей банку;
- підготовка бюджетними центрами своїх бюджетів;
- проведення керівництвом аналізу й перевірки пропозицій за бюджетами, наслідком яких є коригування бюджетними центрами своїх бюджетів відповідно до рекомендацій керівництва;
- затвердження бюджетів.

Упровадження бюджетування в банку неможливе без використання трансфертного ціноутворення, яке означає встановлення внутрішніх цін на фінансові ресурси, за якими вони будуть розподілятися між «бізнесами». Це забезпечує можливість планування, контролю формування та визначення фінансових результатів їх діяльності.

Отже, не зважаючи на те, що ефективна методика планування фінансових показників дає можливість знаходити внутрішні резерви банку, дотримуватись режиму економії шляхом дотримання запланованих норм витрат праці й матеріальних ресурсів. А також зменшення надмірних запасів ресурсів, непродуктивних витрат, обсягу позапланових фінансових інвестицій; створення необхідних умов для ефективного використання виробничих потужностей та підвищення якості продукції.

На сучасному етапі розвитку банківської системи в багатьох банках фінансових установах відсутнє планування, а рішення, що приймаються керівництвом стосовно організації фінансово-господарської діяльності банку, не підкріплюються відповідними розрахунками та мають інтуїтивне підґрунтя. Такий стан справ частково спричинений макроекономічними тенденціями розвитку країни: високим рівнем інфляції, фінансовими кризами, частими змінами нормативно-правової бази тощо.

Слід сказати, що використання висвітлених підходів дасть змогу, з одного боку, перетворити систему планування діяльності банку в робочий інструмент, який використовується в усіх сферах діяльності комерційного банку, головний обов'язок якого полягає у визначенні альтернативних напрямів та траєкторій розвитку банку, постановці цілей, розподілі ресурсів і всього того, що дає банку конкурентні переваги, з метою отримання максимального ефекту, а з іншого – організувати процес діяльності банку для досягнення поставленої мети.

Планомірне і послідовне впровадження у масштабах країни комплексу запропонованих заходів може прискорити розвиток банківської системи, створивши реальні передумови для стабільної діяльності комерційних банків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дудченко В. Організаційно методологічне забезпечення стратегічного планування в комерційному банку / В. Дудченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Вип. 28. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 294. с.
2. Зайцева І. Організація інформаційного забезпечення бюджетування у комерційному банку / І. Зайцева // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 1. – С. 93–96.
3. Овдій Ю. Організаційне забезпечення процесу бюджетування в банку / Ю. Овдій // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11. – С. 57–59.
4. Партин Г. Бюджетування в системі управління діяльністю банку / Г. Партин // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – 95 с.
5. Растяпін А. Планування фінансових показників діяльності комерційних банків на основі лінійних регресійних моделей / А. Растяпін, І. Губенко // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 6. – С. 21–23.
6. Селезньов Ю. Розробка стратегічних і фінансових планів для банківських філій / Ю. Селезньов // Банківська справа. – 2015. – № 1. – С. 28–34.
7. Слободяник О. Бюджет як інструмент оперативного фінансового планування діяльності комерційного банку / О. Слободяник // Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України: збірник наукових статей. – Х.: Штрих, 2012. – С. 25–35.

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658.8.031+658.8.033

Басіста І.А.

здобувач кафедри аудиту, аналізу та оподаткування  
Львівської комерційної академії

### ТОРГОВА НАЦІНКА ТА ТОРГОВА ЗНИЖКА ЯК СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ ПРОДАЖНОЇ ЦІНИ ТОВАРІВ

У статті розглянуто економічну сутність торгової націнки та торгової знижки на підприємствах торгівлі. Проаналізовано систему відображення торгової націнки і торгової знижки на вітчизняних підприємствах. Внесено пропозиції щодо застосування окремого рахунку для відображення даних категорій в бухгалтерському обліку.

**Ключові слова:** торгова націнка, торгова знижка, товарні запаси, покупець, прибуток, продажна ціна, витрати, дохід.

#### Басистая И.А. ТОРГОВАЯ НАЦЕНКА И ТОРГОВАЯ СКИДКА КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОДАЖНОЙ ЦЕНЫ ТОВАРОВ

В статье рассмотрена экономическая сущность торговой наценки и торговой скидки на предприятиях торговли. Проанализирована система отображения торговой наценки и торговой скидки на отечественных предприятиях. Внесены предложения по применению отдельного счета для отражения данных категорий в бухгалтерском учете.

**Ключевые слова:** торговая наценка, торговая скидка, товарные запасы, покупатель, прибыль, продажная цена, расходы, доход.

#### Basista I.A. THE TRADING MARGIN AND TRADING DISCOUNT AS COMPONENTS OF FORMATION SELLING PRICE OF GOODS

The article reflects the economic substance of trading margin and trading discount in trade. The author analyzed reflect of trading margin and trading discounts on domestic enterprises. For display these accounting categories the scientist offers to use a separate account.

**Keywords:** trading margin, trading discount, inventory, buyer, profit, selling price, cost, revenue.

**Постановка проблеми.** В умовах конкуренції та підвищення цін на товари важливим управлінським рішенням є надання торгових знижок покупцям, що дає змогу вітчизняним підприємствам функціонувати у ринковому просторі. Правильне відображення в бухгалтерському обліку торгової націнки та торгової знижки на товари, раціональне й об'єктивне визначення їх обсягів та списання має важливе значення для визначення фінансових результатів та привабливості клієнтів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню даного питання приділяли увагу в своїх працях такі науковці: Кулинич М. Б., Павлюк І. М., Прохорова О. С., Бутинець Ф. Ф., Садовська І. Б., Сопко В. В., Лишиленко О. В., Пушкар М. С., Кірейцев Г. Г., Лучко М. Р., Адамик О. В. та ін.

Здебільшого при дослідженні питання торгової знижки у роботах вчених приділяється увага сутності, умов надання, розміру та виду знижки, проте відображення торгової знижки в бухгалтерському обліку потребує більшого дослідження, оскільки на практиці торгова знижка приховується у складі торгової націнки методом сторно або її зменшення.

**Постановка завдання.** В науковій літературі роль та функції торгової знижки розглядаються переважно з теорії маркетингу та потребують детального дослідження зі сторони бухгалтерського обліку, адже ефективна політика надання торгової знижки дає можливість підприємству функціонувати у ринковому просторі, тим самим збільшуючи товарооборот підприємства.

Стратегія надання знижки має впливати на підвищення успішності підприємства та сприяти збільшенню прибутку, тому торговим підприємствам слід

зробити політику надання знижок ефективним елементом управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Товарні запаси являють собою постійно існуючі активи, що оновлюються та відрізняються від тих запасів, які існують в інших формах не натурально-речовим складом та кінцевим призначенням предметів, а тим, що перебувають у сфері обігу, тим самим безпосередньо призначені для продажу.

Продаж товарів переважно здійснюється за продажними цінами, невід'ємною складовою яких є торгова націнка. Торгова націнка, в свою чергу, є формою отримання бажаного прибутку, в склад якої закладено витрати на реалізацію, транспортні витрати, очікуваний прибуток та ін.

Щодо торгових знижок, то можна вважати, що це механізм залучення покупців, що дає можливість отримати збільшення прибутку за рахунок збільшення товарообігу.

Бутинець Ф. Ф. [2, с. 86] дає таке визначення націнки: «...націнка (рос: наценка; англ. – mark-on, mark-up) – 1) збільшення ціни виробу, продукції, товару, пов'язане або з додатковими витратами на їх виготовлення та продаж, або з їх особливими властивостями; 2) добавка до попередньої ціни товару, що здійснюється в міру виконання наступних робіт, які потребують додаткових витрат...».

Садовська І. Б. [12, с. 652-653] визначає торгову націнку як різницю між роздрібною і оптовою ціною, за якою товари поступають у торгівлю, а також призначена для покриття витрат обігу і утворення прибутку торгових підприємств.

В різних умовах функціонування підприємств виникає потреба у визначенні правильного відсотка

торгової націнки. Це необхідно для того, щоб сума прибутку не була «захмарною», а змогла забезпечити попит від клієнтів будь-якого рівня життя населення.

Розрахунок торгової націнки – це основа формування роздрібною ціни, тому вміння продавати товари за вигідною ціною є метою отримання необхідного прибутку.

Важливим елементом складу облікової політики підприємств торгівлі є врахування оптимального відсотка торгової націнки в залежності від обсягів та сфери діяльності, правильності відображення їх в обліку, а також контингенту покупців з метою постійного товарообороту.

Більшість підприємств здійснюють відпуск запасів за цінами продажу, що означає, що постачальнику оплачуються товари за продажними цінами з врахуванням податку на додану вартість та наданої торгової знижки.

Відповідно до чинного законодавства існує обмеження розміру торгової націнки на певні види товарів, проте, на практиці торговельна націнка встановлюється залежно від рішення підприємства з врахуванням ринкової ситуації. На підприємствах з великими обсягами товарів важко правильно розподілити розмір торгової націнки або знижки, і дані розміри можуть не відповідати реальним націнкам на товари серед конкурентів.

Продажна ціна товару складається із балансової вартості певного товару на дату оформлення договору чи рахунку, торгової націнки та суми ПДВ, яка стягується з покупця.

Торговельні підприємства відповідно до п. 22 П(С)БО 9 «Запаси» [11] обліковують товари за продажними цінами, собівартість товарів визначають як різницю між продажною вартістю та сумою торгової націнки.

Робочий план рахунків торговельних підприємств передбачає виділення до рахунку 28 «Товари» субрахунку 285 «Торгова націнка», що на нашу думку є недоцільним, оскільки субрахунок 285 «Торгова націнка» є пасивним рахунком до активного рахунку 28 «Товари».

Відповідно до п. 22 П(С)БО 9 «Запаси» [11] сума торгової націнки на реалізовані товари визначається як добуток продажної (роздрібною) вартості реалізованих товарів і середнього відсотку торгової націнки. Середній відсоток торгової націнки визначається діленням суми залишку торгової націнки на початок звітнього місяця і торгової націнки у продажній вартості одержаних у звітному місяці товарів на суму продажної (роздрібною) вартості залишку товарів на початок звітнього місяця та продажної (роздрібною) вартості одержаних у звітному місяці товарів.

Згідно з Інструкцією № 291 про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4] суми торгової націнки списуються за дебетом рахунку 285 «Торгова націнка» та кредитом рахунку 28 «Товари» або в зворотній кореспонденції рахунків способом червоного сторно. Відповідно у звітність включається згорнуте по всіх субрахунках сальдо рахунку 28 «Товари», з чого випливає, що поняття торгової націнки як основної складової продажної ціни та отримання доходу в кінцевому результаті не відображається, а залишається прихованим, що на нашу думку, унеможливує отримання достовірної інформації з метою здійснення аналізу. Це може бути пов'язано з тим, що кінцеве сальдо по рахунку 28 «Товари» не відображає суму торгової націнки і продажної вартості товару, а їхню купівельну вартість.

Тому ми вважаємо, що недоцільно виділяти пасивний рахунок 285 «Торгова націнка» у складі активного рахунку 28 «Товари», тим більше Інструкція № 291 не конкретизує порядку відображення в обліку різниць між цінами придбання і середніми обліковими цінами.

В умовах конкурування важливим питанням постає застосування окремого рахунку для обліку торгової націнки і торгової знижки, що дасть змогу здійснювати контроль над формуванням відпускних цін та отримувати інформацію у вигляді звіту про стан торгової націнки та знижок на товарні запаси, уникнути плутанини при документуванні тощо.

Тому, ми погоджуємося з думкою професора Павлюка І. [10, с. 17], про те, що для покращення відображення операцій з продажу в синтетичному та аналітичному обліку доцільно ввести окремий рахунок 29 «Торгова націнка» з відповідними субрахунками залежно від сфери діяльності підприємства (роздрібна торгівля, оптова торгівля, ресторанне господарство) з метою уникнення ускладнення синтетичного та аналітичного обліку та виникнення помилок в облікових записках.

На думку Павлюка І. на рахунок 29 «Торгова націнка» можна обліковувати податок на додану вартість, а саме податковий кредит з ПДВ, який входить до продажної вартості товарів, проте Інструкція про застосування Плану рахунків № 291 [4] не встановлює порядку обліку таких сум, тому ми не погоджуємося, що доцільно відображати податковий кредит з ПДВ разом із торговою націнкою, оскільки це ускладнює відображення в обліку.

Суми ПДВ не можуть бути відображені у складі націнки, яка являє собою очікуваний дохід підприємства, адже це є наслідком неправильного трактування законодавчих документів, оскільки ні Податковий кодекс України, ні ПСБО 9 «Запаси» не трактують включення сум ПДВ, що стягується з покупців до складу ціни і вартості товарів. ПДВ, як і інші непрямі податки, не може бути включений до вартості товару, поки не виникнуть податкові зобов'язання.

Багато підприємств готові змінювати продажні ціни на товари у вигляді винагороди покупцеві за завчасну оплату рахунків, купівлю великих партій товарів, непланових обсягів закупівель (які не передбачені договором). Такі ціни можна вважати довідковими, оскільки вони можуть змінюватися від фактично оплачених покупцем коштів в залежності від застосування різних знижок.

Івченко Л. В. [3] трактує торгову знижку як умову угоди купівлі-продажу, визначаючи розмір зменшення вихідної чи базисної ціни товару, яка вказана в угоді.

Лучко М. Р., Адамик О. В. [6, с. 224] дають таке визначення знижки: «...знижка – це сума, на яку зменшується ціна товару за умови виконання покупцем певних умов, встановлених продавцем (оплата готівкою, попередня оплата, покупка на певну суму або у певній кількості тощо)...»

Окландер М. А., Чукурна О. П. [9] визначають знижку як суму, на яку зменшується ціна і, одночасно суму, якою продавець дотує покупця для стимулювання збуту.

Метою надання торгових знижок є:

- привертання уваги до торговельної марки;
- забезпечення прискорення розрахунків з клієнтами;
- прискорення товарообороту;
- збільшення прибутку за рахунок збільшення кількості продажів;

– збільшення контингенту покупців.

Слід відмітити, що торгові знижки на багатьох підприємствах не відображаються в обліку взагалі, а інколи їх надання може бути приховане у сумі вихідної ціни на товар, за рахунок зменшення націнки.

У практиці ведення бізнесу можна простежити ситуації, коли продавець і покупець, укладаючи договір фіксують знижку зменшенням вартості одиниці товару, що є не що інше, як зміна ціни договору.

Можливість підприємств змінювати ціни на товарні запаси передбачена цивільним законодавством. Відповідно до ст. 632 ЦКУ [13] зміна ціни після укладення договору допускається у випадках і на умовах, встановлених укладеним договором.

Щодо вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку, то вони не передбачають відображення в обліку торгових знижок, проте вони, як правило, можуть бути приховані як менший відсоток торгової націнки на товар і обліковуються на рахунку 285 «Торгова націнка» (без застосування окремого рахунку для обліку знижок).

Беручи до уваги МСБО 2 «Запаси» [7] при визначенні собівартості запасів у зарубіжній практиці передбачається надання торгових знижок, що збільшує та стимулює обсяги закупівель та продажів.

На нашу думку з метою наближення вітчизняної системи обліку до зарубіжної, підприємствам слід обліковувати торгові знижки з відображенням їх на окремих аналітичних рахунках, а також зазначити умови їх надання при укладенні договорів, що зможе забезпечити прискорення розрахунків, збільшення клієнтської бази та інвестиційної привабливості.

Ми вважаємо, що для кращого відображення в обліку підприємствам слід застосувати один з варіантів відображення торгових знижок: перший – це відкриття додаткового субрахунку до рахунку 28 «Товари» (субрахунок 287 «Торгова знижка») з відображенням операції надання знижки по дебету рахунку 285 «Торгова націнка» та по кредиту рахунку 287 «Торгова знижка».

Другий варіант, як стверджує Павлюк І. [10, с. 15] це виділення окремого рахунку для обліку торгової націнки. Однак, ми вважаємо, що слід призначити окремий рахунок не тільки для обліку торгової націнки, а й для обліку торгової знижки, тому нашою пропозицією є призначення вільного рахунку 29 під рахунок «Торгова націнка і торгова знижка» з відкриттям відповідних субрахунків: 291 «Торгова націнка в роздрібній торгівлі», 292 «Торгова націнка в оптовій торгівлі», 293 «Торгова знижка».

Із застосуванням та відкриттям регулюючого рахунку 29 «Торгова націнка і торгова знижка» можна побудувати ряд бухгалтерських проведення на нарахування торгової націнки на товар: Дт 281 «Товари у роздрібній торгівлі», 282 «Товари в оптовій торгівлі» і Кт 291 «Торгова націнка в роздрібній торгівлі», 292 «Торгова націнка в оптовій торгівлі». При реалізації товару торгової націнки традиційним способом списують з дебету рахунку 29 «Торгова націнка і торгова знижка» в кредит рахунку 28 «Товари», з наступним списанням суми реалізації товарів – по дебету рахунку 901 «Собівартість реалізованих товарів» та кредитом рахунку 28 «Товари».

Щодо відображення в обліку торгових знижок після нарахованої торгової націнки, коли собівартість реалізації вже сформована, ми пропонуємо відображати наступним бухгалтерським проведенням: Дт 281 «Товари у роздрібній торгівлі», 282 «Товари в оптовій торгівлі» та Кт 293 «Торгова знижка» методом червоного сторно або по Дт 293 «Торгова

знижка» і Кт 281 «Товари у роздрібній торгівлі», 282 «Товари в оптовій торгівлі», оскільки рахунок 29 «Торгова націнка і торгова знижка» є контрактивним рахунком.

Знову ж таки дискусійним є питання щодо списання нарахованої знижки на товар, що можна відобразити або як зменшення торгової націнки (Дт 291 «Торгова націнка в роздрібній торгівлі», 292 «Торгова націнка в оптовій торгівлі» та Кт 293 «Торгова знижка») або відобразити дану операцію як вирахування з доходу списанням з Дт 704 «Вирахування з доходу» в Кт 293 «Торгова знижка».

Недолік відображення списання торгових знижок як зменшення торгової націнки полягає в тому, що надані знижки таким чином губляться у системі бухгалтерського обліку і поглинаються загальною системою реалізованої націнки.

Такий принцип списання знижки лише зменшує суму отриманого доходу підприємства від реалізації товару, на нашу думку, доцільніше відобразити списання знижок від продажу як вирахування з доходу, оскільки згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [4] на субрахунку 704 «Вирахування з доходу» передбачено відображення наданих знижок покупцям з правом зменшення валового доходу.

По своїй економічній сутності торгові знижки лише зменшують суму доходу, тому ми не погоджуємося з низкою авторів, які вважають, що знижки потрібно списувати на витрати підприємства. Однак, з цією думкою можна погодитися в тому випадку, коли товар втратив свою фізичну форму і властивості через низку факторів, такі як неналежне зберігання на складі, відсутність попиту на цей товар, в зв'язку з появою нового товару, закінчення терміну придатності тощо.

Слід взяти до уваги, що характер надання знижки залежить від умов, періоду та порядку надання знижки, від чого і буде залежати відображення в бухгалтерському обліку.

Так, Атамас П. [1, с. 219] пропонує в залежності від умов та моменту надання знижок відносити їх до вирахувань з доходу або до складу витрат на збут. Нападковська Л. В. [8, с. 59] розглядає знижки як зменшення продажної ціни і пропонує відносити їх до витрат на збут.

Крутова А. [5, с. 39] класифікує знижки на три групи із віднесенням їх до тих знижок, які коригують ціну продажу, тих, що обліковуються як витрати підприємства і тих, що відносять до вирахувань з доходу. Автор пропонує відображати знижки в обліку як накопичувальну бонусну дисконтну систему, згідно з якою знижка вимірюється в балах. Щодо відображення на рахунках бухгалтерського обліку, автор вважає за доцільне відкрити до позабалансового рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» субрахунок 031 «Зобов'язання за бонусами».

Атамас П. Й [1, с. 219-220] також визначає знижки як бонуси, що надаються в момент продажу товарів та відносить їх на витрати на збут, а облік знижки пропонує відображати як вирахування з доходу.

Як правило, при реалізації товарів підприємства роздрібної торгівлі використовують реєстратори розрахункових операцій (РРО). У випадку надання знижок при реалізації товарів, їх розмір окремо фіксується у фіскальних чеках та щоденному звіті. Також, у даних документах окремо виділяється вартість товарів проданих без знижки і фактичний виторг – з урахуванням знижки.

Таким чином, можна дійти до висновку, що є безліч варіантів щодо відображення торгових знижок на товар: віднесення до витрат на збут, зменшення доходу від реалізації товарів, вирахування з доходу та зменшення суми трогової націнки на товар. У зв'язку з тим, що знижки можуть обліковуватися на різних бухгалтерських рахунках та по-різному відображатися у звітності підприємства, податкові наслідки такого відображення знижок та націнки також будуть різними.

**Висновки з проведеного дослідження.** Бухгалтерський облік торгової націнки та торгових знижок на товари є одним із найскладніших та недостатньо досліджених питань організації бухгалтерського обліку торговельних організацій.

Правильне відображення в бухгалтерському обліку торгової націнки та торгових знижок на товари має важливе значення для своєчасного та достовірного визначення собівартості реалізованих товарів, а також відображення в бухгалтерському обліку фінансових результатів від торговельної діяльності.

Хоча, поняття торгових знижок часто застосовується підприємствами на практиці, проте відображення на рахунках бухгалтерського обліку є недостатньо дослідженим та приховується у вигляді зменшення торгової націнки. Тому, ми пропонуємо виділити окремий вільний рахунок 29 для обліку торгової націнки та торгової знижки з метою більш «прозорого» відображення знижок.

Беручи до уваги прагнення до привабливості нового контингенту покупців торговельним підприємствам слід надавати знижки та відображати їх в обліку з метою надання якісної, достовірної і правдивої інформації користувачам та залучення нових клієнтів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Атамас П. Бухгалтерський облік в галузях економіки: [навч. посіб.] / П. Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
- Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2000. – 224 с.
- Івченко Л. В. Удосконалення обліку торговельних знижок на підприємствах торгівлі [текст] / Л. В. Івченко // Економічний вісник Національного гірничого університету, 2007. – № 2. – С. 71-75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://vuzlib.com.ua/articles/book/8485-Udoskonalennja\\_obl%D1%96ku\\_torg%D1%96v/1.html](http://vuzlib.com.ua/articles/book/8485-Udoskonalennja_obl%D1%96ku_torg%D1%96v/1.html).
- Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page>.
- Крутова А. С. Облік продажу товарів зі знижками / А. С. Крутова // Бухгалтерський облік та аудит. – 2010. – № 12. – С. 33-43.
- Лучко М. Р. Облік комерційної діяльності: [підруч.] / М. Р. Лучко, О. В. Адамик. – Тернопіль: Картбланш, 2005. – 441 с.
- Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021).
- Облік на підприємствах торгівлі та ресторанного господарства: навч. посіб. / Л. В. Нападовська, А. В. Алексєєва, В. А. Бакурова, О. Г. Веренич, Н. І. Морозова, А. П. Шаповалова, В. М. Горностаєва, за заг. ред. Л. В. Нападовської. – К.: Київський національний торгово-економічний університет. – 2006. – 378 с.
- Окландер М. А. Маркетингова цінова політика / М. А. Окландер, О. П. Чукурна: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/18420107/marketing/marketingova\\_tsinova\\_politika](http://pidruchniki.com/18420107/marketing/marketingova_tsinova_politika).
- Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки та шляхи їх вирішення / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит, 2008, № 2. – С. 15-25.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України від 20. 10. 1999 р. № 246: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
- Садовська І. Б. Бухгалтерський облік [текст]: навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
- Цивільний кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.

УДК 657

**Кузьмінська О.Е.**  
*кандидат економічних наук,  
професор кафедри обліку в кредитних  
і бюджетних установах та економічного аналізу  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджуються питання композиційної структури та інформаційного навантаження звіту про рух грошових коштів підприємств, оновленого у процесі модернізації вітчизняної облікової системи. Надана критична оцінка інформації фахових джерел щодо методів складання звіту, про рух грошових коштів підприємств. Уточнені методичні підходи до визначення впливу зміни валютних курсів на грошові потоки підприємств.

**Ключові слова:** звіт про рух грошових коштів, фінансова звітність, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність, підприємство, методика.

### **Кузьминская О.Э. АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ НАГРУЗКИ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье исследуются вопросы композиционной структуры и информационной нагрузки отчета о движении денежных средств предприятий, обновленного в процессе модернизации отечественной учетной системы. Осуществлена критическая оценка информации профессиональных источников о методах составления отчета, о движении денежных средств предприятий. Уточнены методические подходы к определению влияния изменения валютных курсов на денежные потоки предприятий.

**Ключевые слова:** отчет о движении денежных средств, финансовая отчетность, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, предприятие, методика.

### **Kuzminska O.E. ANALYSIS OF INFORMATIONAL LOADING OF STATEMENT OF CASH FLOWS OF ENTERPRISES**

The article deals with the question of compositional patterns and information loading of statement of cash flow of enterprises, updated in the process of modernization of the national accounting system. The critical evaluation of information of specialized sources on the methods of the statement of cash flows of enterprises is implemented. The methodical approaches to determining the effect of exchange rate changes on cash flow of enterprises are refined.

**Keywords:** cash flow statement, financial statements, operating activities, investing activities, financing activities, enterprises, the method.

**Постановка проблеми.** З метою забезпечення ста-лого розвитку економіки України в напрямку від-новлення макроекономічної стабільності у зв'язку зі складними сучасними геополітичними та еко-номічними умовами зростає необхідність подальшої лібералізації підприємницької діяльності, створення цивілізованих інститутів сприяння бізнесу, покращення інвестиційної середовища. Розвиток інфор-маційно-комунікативної сфери в економіці супро-воджується процесами оновлення спеціалізованих інформаційних систем, зокрема системи бухгалтер-ського обліку. Саме облікова система безперервно генерує складну інформаційну базу прийняття ефе-ктивних управлінських рішень на рівні підприємств. Зібрана обліковою системою вірогідна, доречна, зро-зуміла і зіставна інформація в узагальненому вигляді розкривається у фінансовій звітності. Інформація про зміни в найбільш ліквідних активах підприє-мства, грошових коштів та їх еквівалентів розкрива-ється у звіті про рух грошових коштів, аналіз якого дає змогу встановити структуру грошових потоків за видами діяльності – операційна, фінансова, інвести-ційна. Реформування вітчизняної облікової системи в напрямку гармонізації з міжнародними стандартами зумовлює зміни в змісті й порядку складання звіту про рух грошових коштів. Відтак, ґрунтовного дослі-дження потребують питання композиційно структури та інформаційного навантаження звіту про рух гро-шових коштів підприємств з урахуванням оновлення самої форми звіту в процесі модернізації вітчизняної облікової системи. Також необхідно встановити алго-ритм визначення впливу змін офіційного валютного курсу на грошові потоки підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тео-ретичні й практичні питання формування фінансо-вої звітності вітчизняних підприємств опрацьовані у багатьох фахових публікаціях науковців і прак-тиків. Зокрема, значення фінансової звітності під-приємств для прийняття рішень розкриваються у статтях Г.В. Бакурової та О.І. Трохимець [2], О.В. Будько [3], В.В. Малікова та Т.В. Коваль-ової [8]; питання відповідності фінансової звітності потребам користувачів висвітлені в публікаціях І.О. Дземішкевич [4] і Г.М. Курило [6]; проблемні питання методики складання звіту про рух грошо-вих коштів опрацьовані в роботах П.Й. Атамаса й О.П. Атамаса [1], М.В. Корягіна й О.С. Височан [5], В.М. Теслюка й А.В. Дегтяренко [11], С.В. Шубі-ної й А.Ю. Босих [12]. Втім питання композиційної структури та інформаційного навантаження оновле-ного звіту про рух грошових коштів висвітлені у наукових фахових джерелах недостатньо.

**Мета статті** полягає у побудові структурно-логіч-ної схеми складання звіту про рух грошових коштів підприємств й у конкретизації процедури визначення впливу змін офіційного валютного курсу на грошові потоки підприємства з урахуванням положень вітчиз-няних та міжнародних облікових стандартів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Звіт про рух грошових коштів – форма річної фінансо-вої звітності, яка надає користувачам інформації під-стави для оцінки спроможності підприємства генеру-вати грошові кошти, а також для оцінки потреби в них. У звіті про рух грошових коштів зображаються джерела отриманих підприємством готівкових та без-готівкових коштів, напрями їх використання у звіт-

ному періоді, рух грошових коштів за звітний період залежно від виду діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової).

Звіт про рух грошових коштів доповнює звіт про фінансовий стан (баланс) і звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) підприємства, інформацією про зміни грошових коштів та їх еквівалентів за звітний рік. Баланс зображає фінансовий стан підприємства на звітну дату, а звіт про рух грошових коштів пояснює зміни в одному з важливих компонентів активу балансу – грошових коштах та їх еквівалентах, які відбулися між звітними датами. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) надає інформацію про прибутки (збитки) за звітний період, які визначені порівнянням доходів і витрат, врахованих в обліку згідно з принципом нарахування. А звіт про рух грошових коштів містить інформацію про отримані доходи та сплачені витрати, що дає можливість визначити суму чистого грошового прибутку підприємства.

Звіт про фінансовий стан (баланс) і звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) підприємства складаються щоквартально і у повному обсязі – за рік. Звіт про рух грошових коштів складається тільки у процесі формування річної фінансової звітності, щоквартального складання не передбачено вітчизняним законодавством, що не відповідає рекомендаціям МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність» [9, п. 8].

Звіт про рух грошових коштів підприємства, згідно з МСБО 7 «Звіти про рух грошових коштів», може складатися двома методами: прямим або непрямим. При чому в МСБО 7, п. 19 перевага надається саме прямому методу [9].

Згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у звіті про рух грошових коштів наводяться дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. При складанні фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності підприємства можуть обрати спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту. Підприємство розгорнуто наводить суми надходжень та видатків, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Якщо рух грошових коштів у результаті однієї операції включає суми, які належать до різних видів діяльності, то ці суми наводяться окремо у складі відповідних видів діяльності. Внутрішні зміни у складі грошових коштів до звіту про рух грошових коштів не включаються. Негрошові операції (отримання активів шляхом фінансової оренди, бартерні операції, придбання активів через емісію акцій тощо) не включаються до звіту про рух грошових коштів [10].

Аналізуючи інформаційні джерела, варто відзначити, що різниця між методами складання досліджуваного звіту залежить від способів організації технології облікового процесу, збирання і оброблення облікової інформації на підприємстві. У публікаціях П.Й. Атамаса й О.П. Атамаса [1], Г.М. Курило [6], С.В. Шубіної й А.Ю. Босих [12] перевага надається непрямому методу, а в роботах В.М. Теслюк, А.В. Дегтяренко [11], М.В. Корягіна і О.С. Височан [5] розглянуто ефективність прямого методу складання звіту про рух грошових коштів.

П.Й. Атамас й О.П. Атамас, віддаючи перевагу непрямому методу складання звіту, підкреслюють його простоту та зручність використання при аналізі фінансових показників діяльності підприємства

[1, с. 10]. Г.М. Курило наголошує на недостатній ефективності прямого методу, зумовленій значними витратами на формування необхідної інформації [6, с. 98]. С.В. Шубіна й А.Ю. Босих відзначають непрямий метод ефективнішим, а форму звіту наочною і зручною для аналізу [12, с. 144]. Натомість В.М. Теслюк, А.В. Дегтяренко стверджують, що саме прямий метод забезпечує можливість отримання правдивої інформації щодо напрямів надходження і витрачання грошових коштів та їх еквівалентів у зручній для сприйняття формі [11, с. 129]. М.В. Корягіна і О.С. Височан також віддають перевагу прямому методу у зв'язку з його спрямованістю на забезпечення можливості оцінки потреби підприємства в грошових коштах та їх еквівалентах [5, с. 108].

Слід підкреслити, що переваги широкого використання інформаційних систем і технологій в обліковій практиці підприємств дають змогу забезпечити збирання необхідних даних для складання звіту про рух грошових коштів і прямим, і непрямим методом. Підприємства мають самостійно обирати метод складання звіту грошових коштів і затверджувати його в обліковій політиці (прямий або непрямий).

Тематичний аналіз фахових видань дав змогу виокремити такі відмінності у порядку складання звіту про рух грошових коштів прямим і непрямим методами:

- застосування прямого методу вимагає постійного накопичення даних про рух грошових коштів, узагальнення потрібних показників в аналітичному обліку;

- непрямий метод базується на максимальному використанні вже підготовлених показників фінансових звітів: звіту про фінансовий стан (балансу) та звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) підприємства, та мінімальному використанні даних первинних документів, облікових реєстрів, аналітичних і синтетичних рахунків бухгалтерського обліку;

- метод складання звіту про рух грошових коштів визначає порядок заповнення його першого розділу «Рух коштів у результаті операційної діяльності».

Прямим методом, згідно з П(С)БО 1, чистий рух коштів від операційної діяльності розраховується як різниця між коштами, отриманими внаслідок надходжень (від реалізації продукції: товарів, робіт, послуг; від повернення податків і зборів, у тому числі податку на додану вартість; від цільового фінансування тощо), і коштами, витраченими на сплату товарів (робіт, послуг), праці, відрахувань на соціальні заходи, зобов'язань з податків і зборів тощо [10].

Слід зазначити, що в МСБО 7 наведено розлогий перелік можливих грошових потоків від операційної діяльності підприємства є:

- надходження грошових коштів від продажу товарів та надання послуг;

- надходження грошових коштів від роялті, авторських гонорарів, комісійних та інший дохід;

- виплати грошових коштів постачальникам товарів та послуг;

- виплати грошових коштів працівникам та виплати за їх дорученням;

- надходження і виплати грошових коштів страхової компанії за премії та позови, ануїтети та інші виплати за полісами;

- виплати грошових коштів або компенсація податків на прибуток, якщо вони конкретно не ототожнюються з фінансовою або інвестиційною діяльністю;



– надходження і виплати грошових коштів за контрактами, укладеними для дилерських або торговельних цілей [9, п. 14].

Згідно з П(С)БО 1, алгоритм визначення чистого руху коштів від операційної діяльності непрямим методом такий [10]:

– коригування суми прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування за рік за даними звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) на негрошові потоки, причому негрошові витрати додаються (амортизація необоротних активів, збільшення забезпечень, збиток від нереалізованих курсових різниць, збиток від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій), а негрошові доходи – віднімаються (зменшення забезпечень, прибуток від нереалізованих курсових різниць, прибуток від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій);

- додавання сум зменшення оборотних активів;
- віднімання сум збільшення оборотних активів;
- віднімання сум зменшення поточних зобов'язань;
- додавання сум збільшення поточних зобов'язань;
- віднімання сум сплаченого податку на прибуток.

Для розрахунку зміни в оборотних активах та поточних зобов'язаннях порівнюються залишки за відповідними рахунками на кінець і на початок періоду. Виявлений внаслідок такого порівняння приріст оборотних активів або зменшення поточних зобов'язань свідчить про вибуття грошових коштів, а зменшення оборотних активів або зростання поточних зобов'язань є ознакою надходження грошових коштів у результаті операційної діяльності.

Рух коштів унаслідок інвестиційної та фінансової діяльності (відповідно, другий і третій розділи звіту) визначається тільки прямим методом.

**Чистий рух грошових коштів за звітний період** дорівнює сумі таких статей:

- чистий рух коштів від операційної діяльності;
- чистий рух коштів від інвестиційної діяльності;
- чистий рух коштів від фінансової діяльності

**Залишок коштів на кінець року** визначається додаванням сум за статтями:

- чистий рух грошових коштів за звітний період;
- залишок на початок звітного періоду;
- вплив змін курсів валют.

Уточнені внаслідок проведеного дослідження методичні аспекти складання звіту про рух грошових коштів узагальнює рис. 1.

Рух коштів у результаті операційної діяльності	
Прямий метод	Непрямий метод
<p><b>НАДХОДЖЕННЯ</b> від:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);</li> <li>– повернення податків і зборів, у тому числі податку на додану вартість цільового фінансування;</li> <li>– інші надходження</li> </ul> <p>– <b>ВИТРАЧАННЯ НА СПЛАТУ</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– товарів (робіт, послуг);</li> <li>– праці;</li> <li>– відрахувань на соціальні заходи</li> <li>– зобов'язань з податків і зборів;</li> <li>– інші витрати</li> </ul> <p>= <b>чистий рух коштів від операційної діяльності</b></p>	<p><b>Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування</b></p> <p>+/- <b>коригування</b> (– негрошові доходи + негрошові витрати) на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– амортизацію необоротних активів;</li> <li>– збільшення (зменшення) забезпечень;</li> <li>– збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць;</li> <li>– збиток (прибуток) від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій;</li> </ul> <p>+/- зменшення (збільшення) оборотних активів;</p> <p>+/- збільшення (зменшення) поточних зобов'язань</p> <p>= <b>грошові кошти від операційної діяльності</b></p> <p>- Сплачений податок на прибуток</p> <p>= <b>чистий рух коштів від операційної діяльності</b></p>
Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності	
<p><b>Прямий метод</b></p> <p><b>НАДХОДЖЕННЯ</b> від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів; від отриманих відсотків, дивідендів; від деривативів; інші надходження – <b>ВИТРАЧАННЯ</b> на придбання фінансових інвестицій, необоротних активів; виплати за деривативами; інші платежі =</p> <p><b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b></p>	
Рух коштів у результаті фінансової діяльності	
<p><b>Прямий метод</b></p> <p><b>НАДХОДЖЕННЯ</b> від власного капіталу, отримання позик та інші надходження – <b>ВИТРАЧАННЯ</b> на викуп власних акцій, погашення позик, сплату дивідендів та інші платежі =</p> <p><b>чистий рух коштів від фінансової діяльності</b></p>	
<p>+/- чистий рух коштів у результаті операційної діяльності</p> <p>+/- чистий рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</p> <p>+/- чистий рух коштів у результаті фінансової діяльності</p> <p>= <b>чистий рух грошових коштів за звітний період</b></p>	
<p>+/- залишок на початок звітного періоду</p> <p>+/- вплив змін курсу валют</p> <p>= <b>залишок коштів на кінець року</b></p>	

Рис. 1. Структурно-логічна схема складання звіту про рух грошових коштів підприємства

Слід зауважити, що П(С)БО 1 не містить жодних рекомендацій з приводу визначення впливу зміни валютних курсів на грошові потоки підприємства у звіті про рух грошових коштів.

У методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності надається проблематична для виконання інструкція заповнення статті «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів». У статті зображається сума збільшення або зменшення (наводиться у дужках) залишку грошових коштів у результаті перерахунку іноземної валюти при зміні валютних курсів протягом звітного періоду [8, п. 4,41]. Натомість у МСБО 7 чітко зазначено, що нереалізовані прибутки та збитки, які виникають від змін валютного курсу, не є грошовими потоками. Проте вплив змін валютного курсу на грошові кошти та їх еквіваленти, які утримуються в іноземній валюті або підлягають виплаті в іноземній валюті, зображається у звіті про рух грошових коштів з метою узгодження грошових коштів та їх еквівалентів на початку і в кінці періоду.

Ця сума подається окремо від грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності й містить курсові різниці, якщо вони були, коли рух грошових коштів визначався за курсом обміну валют на кінець періоду [9, п. 28]. Тому можна зробити висновок, що вплив змін валютних курсів на грошові кошти та їх еквіваленти, що зазначені в іноземній валюті або підлягають погашенню в іноземній валюті, визначається відповідно до МСБО 7 у звіті про рух грошових коштів для узгодження грошових коштів та їх еквівалентів на початок і кінець звітного періоду.

**Висновки.** Вагомими чинниками ефективності фінансового управління окремими видами діяльності підприємства є показники чистого грошового потоку від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, тому важливо враховувати інформацію звіту про рух грошових коштів у процесі аналізу фінансової звітності. Основна мета аналізу грошових потоків – це виявлення причин дефіциту чи надлишку вільних коштів і оцінка джерел їх надходження та напрямів використання. Водночас, аналіз грошових потоків доповнює методику оцінки платоспроможності й ліквідності та дає можливість спрогнозувати фінансовий стан підприємства.

У результаті аналізу й управління грошовими потоками досягається збалансованість формування фінансових ресурсів, необхідних для господарської діяльності підприємства, та оптимізація інвестування капіталу в необоротні й оборотні активи.

Опрацювання методики формування звіту про рух грошових коштів за вітчизняними й міжнародними стандартами виявило відсутність у вітчизняному законодавчому полі вимоги щоквартального його подання підприємствами, що суперечить Міжнародним стандартам фінансової звітності. Переваги широкого використання інформаційних систем і технологій в обліковій практиці підприємств дають можливість забезпечити збирання необхідних даних для складання звіту про рух грошових

коштів, незалежно від обраного методу прямого або непрямого. Метод складання звіту про рух грошових коштів затверджується в обліковій політиці підприємства.

У результаті дослідження композиційної структури та інформаційного навантаження звіту про рух грошових коштів підприємства побудовано структурно-логічну схему його складання, яка може слугувати основою поновлення програми аналізу грошових потоків підприємства.

Вітчизняна нормативно-законодавча база бухгалтерського обліку не містить чітких інструкцій щодо порядку визначення впливу змін валютних курсів на грошові потоки у звіті про рух грошових коштів підприємства. Пропонується застосовувати рекомендації МСБО 7, згідно з якими вплив змін валютних курсів на грошові кошти та їх еквіваленти визначається у звіті про рух грошових коштів для узгодження грошових коштів та їх еквівалентів на початок і кінець звітного періоду.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П.Й. Методичні проблеми складання звіту про рух грошових коштів та шляхи їх вирішення / П.Й. Атамас, О.П. Атамас // *Європейський вектор економічного розвитку: збірник наукових праць*. – 2013. – № 1 (14). – С. 3–11.
2. Бакурова Г.В. Значення фінансової звітності підприємств для прийняття рішень на її основі / Г.В. Бакурова, О.І. Трохимець // *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. – 2013. – № 1 (70). – С. 92–95.
3. Будицький О.В. Фінансова звітність як джерело інформації для прийняття управлінських рішень / О.В. Будицький // *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.pauka.com.ua/?op=1&z=1721>.
4. Дземішкевич І.О. Відповідність фінансової звітності підприємств потребам користувачів звітності / І.О. Дземішкевич // *Фінансовий простір*. – 2015. – № 1 (17). – С. 113–119.
5. Корягін М.В. Звіт про рух грошових коштів: вітчизняний та міжнародний підходи / М.В. Корягін, О.С. Височан // *Проблеми економіки та управління*. – 2003. – № 484. – С. 104–109.
6. Курило Г.М. Щодо пошуку стратегії конвергентності в обліку та фінансової звітності: концептуальний підхід / Г.М. Курило // *Вісник Донецького університету економіки та права*. – 2013. – № 1. – С. 95–100.
7. Маліков В.В. Аналіз форм фінансової звітності в контексті НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до звітності» / В.В. Маліков, Т.В. Ковальова // *Вісник НТУ «ХП»*. Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х.: НТУ «ХП», 2013. – № 66 (1039). – С. 169–174.
8. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtkt.com.ua/show/2cid010035>.
9. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>.
10. Загальні вимоги до фінансової звітності: П(С)БО 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
11. Теслик В.М. Складання звіту про рух грошових коштів / В.М. Теслик, А.В. Дегтяренко // *Вісник Сумського НАУ. Серія «Фінанси і кредит»*. – 2011. – № 1 (30). – С. 127–131.
12. Шубіна С.В. Проблематика заповнення звіту про рух грошових коштів та шляхи її вирішення / С.В. Шубіна, А.Ю. Босих // *Молодий вчений*. – 2014. – № 4 (07). – С. 142–145.

УДК 657.429

Малярова С.В.

старший викладач кафедри обліку, аудиту та фінансів  
Обласного комунального вищого навчального закладу  
«Інститут підприємництва «Стратегія»

## ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Для вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу господарських підприємств необхідно створити систему управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про наявні у підприємства ресурси. У статті досліджуються основні напрями підвищення ефективності господарської діяльності підприємств шляхом вдосконалення обліку і контролю виробничими запасами. Проводиться аналіз проблем ведення обліку виробничих запасів. Пропонуються методи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів на підприємствах.

**Ключові слова:** облік, підприємство, активи, виробничі запаси, управління, виробництво.

### Малярова С.В. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Решение проблемы эффективного развития и роста производственного потенциала хозяйственных предприятий требует создания системы управления производством, в основу которой должна быть положена информация об имеющихся у предприятия ресурсах. В статье исследуются основные направления повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий путем совершенствования учета и контроля производственными запасами. Проводится анализ проблем ведения учета производственных запасов. Предлагаются пути преодоления проблем ведения учета производственных запасов на предприятиях.

**Ключевые слова:** учет, предприятие, активы, производственные запасы, управление, производство.

### Malyarova S.V. ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF INVENTORY: CURRENT STATUS AND TRENDS OF IMPROVEMENT

Addressing the effective development and growth of the productive capacity of business enterprises require the creation of production management system, which is based should be based on information on their existing enterprise resources. The article examines the main directions of increase of efficiency of economic activities of enterprises by improving the accounting and control inventories. The analysis of the problems of accounting of inventory. The ways of overcoming the problems of accounting of inventory in the enterprise.

**Keywords:** accounting, enterprise assets, inventories, management, production.

**Постановка проблеми.** Для здійснення господарської діяльності підприємства використовують низка ресурсів: фінансових, матеріальних, трудових, які взаємодіють між собою. Серед цих ресурсів основну частину займають виробничі запаси підприємства – засоби та предмети праці, в результаті поєднання яких здійснюється процес ефективного виробництва. Обов'язковою умовою процесу виробництва є раціональне забезпечення його предметами праці – сировиною, матеріалами, напівфабрикатами тощо, з яких або за допомогою яких здійснюється виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг). Раціональне використання запасів потенційно підвищує результативність підприємства.

Також до складу запасів належить готова продукція, що вироблена на підприємстві, та товари, що знаходяться на складах. Склад запасів кожного окремого підприємства залежить від галузі його діяльності, виду продукції, що випускає підприємство, чи виду послуг, що воно надає. Але не залежно від галузі, виду діяльності підприємства запаси є основою операційного процесу та складають найбільшу питому вагу оборотних засобів підприємства.

Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу господарських підприємств потребує створення системи управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про виробничі запаси підприємства. Тому розробка й упровадження основних напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств передбачає вдосконалення обліку і контролю виробничих запасів, які забезпечують менеджерів і керівників належною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Проблеми обліку запасів на підприємстві є актуальними, оскільки на сьогодні важливим є вирі-

шення питання пристосування сучасної системи обліку виробничих запасів до вимог оптимізації оперативності та вірогідності надання інформації для потреб менеджменту з метою раціоналізації управління такими активами та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в цілому. В сучасних умовах господарювання не налагоджена система управління запасами призводить до несвоєчасного забезпечення виробництва необхідною сировиною і матеріалами або до надлишкового їх накопичення на підприємстві тощо.

Належним чином організований облік виробничих запасів, тобто якісна інформованість про їх наявність та рух, має суттєве значення в управлінні виробничою діяльністю кожного підприємства та в контролі за зберіганням матеріальних цінностей. У зв'язку з цим на сьогодні об'єктивно виникла необхідність перегляду практики організації обліку запасів, що існує.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання організації обліку виробничих запасів завжди розглядалося багатьма вченими. Вагомий внесок у дослідження проблем обліку виробничих запасів зробили такі вітчизняні науковці, як О. Бородкін, М. Кушельний, А. Кузьмінський, В. Сопко, М. Чумаченко, Ф. Бутинець, Л. Чижевська, Н. Герасимчук, С. Голов, П. Смоленюк, В. Ластовецький, Л. Нападовська, Н. Ткаченко та інші. Різноманітним їх аспектам присвятили наукові праці такі зарубіжні вчені Р. Антоні, Д. Блейк, Ф. Вуд, М. Метьюс, Б. Нідлз, К. Ноубс та інші; російські та білоруські вчені В. Ткач, І. Аврова, В. Ковальов, Ю. Кузнецова, А. Міхалкевич, С. Ніколаєва, В. Новодворська, Д. Панков, С. Стуков, Я. Соколов, А. Суворов та інші. Однак вивчення наукових праць свідчать про те, що й досі залишаються дискусійними теоретичні

положення і важливі питання обліку виробничих запасів, що потребують вдосконалення [2].

**Метою статті** є виявлення основних проблем організації обліку виробничих запасів на підприємствах задля забезпечення ефективного управління виробничим процесом в сучасних умовах господарювання, що дасть керівництву підприємства можливість отримувати якісну інформацію, а також пошук шляхів їх успішного вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах формування ринкової економіки виникає об'єктивна необхідність підвищення якості облікової інформації. Як і всі оборотні активи, запаси володіють таким ступенем ліквідності, при якій їх використання у виробничому процесі, продаж або перепродаж здатні принести підприємству надходження грошових коштів у короткостроковому періоді. До головних характеристик запасів слід віднести матеріально-речову форму і низький рівень ліквідності в порівнянні з грошовими активами. Запаси є найважливішими елементами господарської діяльності підприємства, оскільки багато в чому визначають фінансовий стан і його економічний потенціал в цілому [2].

Запаси – це складна облікова категорія, яка потребує правильної організації аналітичного обліку за кожним їх видом. Це пов'язано з тим, що існує безліч найменувань та видів запасів залежно від сфери застосування, мають місце різні терміни використання та умови зберігання запасів, що суттєво впливає на очікувані результати від їх використання, а також необхідна раціональна методика визначення їх вартості [1].

Облік запасів на підприємстві регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Згідно з П(С)БО 9, запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути доцільно визначена.

Важливе значення для правильного обліку запасів має порядок їх оцінки. В обліку запаси формуються за первісною вартістю. Згідно з П(С)БО 9, первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є собівартість, яка складається з таких фактичних витрат:

- сум, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за відрахуванням непрямих податків;
- сум ввізного мита;
- сум непрямих податків, які пов'язані з придбанням запасів і не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельних витрат (затрати на заготівлю запасів, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи й транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);
- інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою. До таких витрат відносяться прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і покращення якісно-технічних характеристик запасів [4].

Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. При цьому надходження запасів на підприємство можливе шляхом придбання їх за плату, виготовлення власними силами підприємства, внесення до статутного капіталу, одержання підприємством безоплатно.

На сьогодні актуальною залишається проблема переходу на комп'ютеризовану форму обліку, оскільки ще багато підприємств ведуть журнально-ордерну форму. Це дуже трудоемний процес, але потрібно розуміти, що облік матеріальних цінностей неможливий без застосування комп'ютерних технологій [5].

Однією з важливих умов якісного обліку матеріалів є застосування комп'ютерних програм для автоматизації обліку з передовими методами організації складського господарства та обліку матеріалів. Технологічний процес автоматизованого оброблення даних з обліку виробничих запасів полягає у виконанні всіх потрібних операцій введення, оброблення, збереження й надання потрібної інформації, групування даних на рахунках, із метою контролю за наявністю та витратами матеріальних засобів зі своєчасним складанням звітності [8].

На даний момент існує багато різних програм для ведення обліку, найпоширенішими з яких і найбільш адаптованими до української системи ведення обліку є: «1С: Підприємство» – 7 і 8 версії; «Акцент-бухгалтерія»; «Парус. Підприємство»; «Бест-Звіт (плюс)». Але значною проблемою є те, що більшість бухгалтерів не володіють технікою їх використання [3].

Оскільки на підприємстві залишаються невирішеними питання щодо вдосконалення документації оперативного та аналітичного обліку виробничих запасів, особливо нагальною постає проблема автоматизації їх обліку. Вирішення цих питань полягає у розробці основних напрямів і конкретних рекомендацій з удосконалення методики обліку виробничих запасів, в їх оцінці при вибутті, методики проведення аналізу ефективного використання виробничих запасів, а також посиленні інформаційної та контрольної функцій обліку в управлінні виробництвом [5].

Недоліками застосування комп'ютерних програм з обліку виробничих запасів на підприємствах можуть полягати у тому, що підрозділи, які співпрацюють зі складом, потребують більш оперативної інформації про надходження сировини й матеріалів, тому необхідно автоматизувати комплексне розсилання звітності про надходження сировини й матеріалів іншим підрозділам.

Для організації безперебійного постачання, розміщення, зберігання і видачі виробничих запасів потрібно правильно організувати складське господарство, тому що в діяльності підприємства не завжди можливо домогтись повного узгодження темпів постачання матеріальних ресурсів, темпів виробництва і збуту готової продукції.

Аналізуючи діяльність деяких підприємств, можна виділити такі проблеми ведення обліку виробничих запасів:

- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;
- складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну;
- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;

– обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо [3].

Вирішення цих проблем потребує оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів до ефективного їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку.

Тому доцільно проводити контроль за запасами відповідно до наступних принципів:

1) завозити матеріали необхідно лише ті, що використовуються у виробництві;

2) розмір запасу кожного виду сировини та матеріалів встановлювати з урахуванням середнього виробничого запасу, який містить поточну потребу, підготовчий та гарантійний запаси;

3) зберігання запасів організувати за сучасними технологіями;

4) запаси повинні підлягати повному обліку, маркуванню та етикетуванню [6].

Також можна сказати, що існують певні проблеми пов'язані з придбанням запасів витрат, одні з яких це транспортно-заготівельні витрати, статус яких до кінця не зрозумілий, через що є непевність при відображенні їх у бухгалтерському обліку. А питання постає у тому, відносити відповідні витрати до складу заготівельних витрат (тобто включати до собівартості запасів) чи до складу витрат поточного періоду.

Проблемними витратами є витрати на проведення вантажно-розвантажувальних робіт, виконаних власними силами підприємства; транспортування запасів до місця їх використання власним транспортом підприємства; утримання служби постачання підприємства.

**Висновки.** Отже, організація обліку запасів є важливим елементом системи управління, що забезпечує отримання вірогідної, повної та правдивої інформації про результати діяльності від використання цієї обліково-економічної категорії.

Саме тому можна виділити деякі шляхи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів на підприємствах:

– обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки та технології виробництва;

– чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування методів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів);

– підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яке забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;

– удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів [7].

Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково-інформаційного забезпечення запасами є актуальним для підприємств України й потребує подальших досліджень з метою створення передумов для формування більш ефективної обліково-управлінської моделі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Басіста І. Організація обліку запасів на підприємстві / І. Басіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sophus.at.ua/publ/2014\\_11\\_25\\_lviv/sekcija\\_2\\_2014\\_11\\_25/organizacija\\_obliku\\_zapasiv\\_na\\_pidpriemstvi/68-1-0-1107](http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv/sekcija_2_2014_11_25/organizacija_obliku_zapasiv_na_pidpriemstvi/68-1-0-1107).
2. Леонова Ю. Запаси підприємства як об'єкт обліку: сучасний стан та напрями вдосконалення / Ю. Леонова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 1255–1258.
3. Пашовська О. Шляхи подолання проблем ведення обліку виробничих запасів в Україні / О. Пашовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://rusnauka.com/18\\_ADEN\\_2013/Economics/7\\_141622.doc.htm](http://rusnauka.com/18_ADEN_2013/Economics/7_141622.doc.htm).
4. Запаси: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 від 20 жовтня 1999 р № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911>.
5. Принада І. Сучасні проблеми обліку виробничих запасів на підприємстві / І. Принада // Наука й економіка. – 2014. – № 3 (35). – С. 64–67.
6. Рибалко О. Вдосконалення обліку виробничих запасів / О. Рибалко, О. Болдуєва // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2008. – № 6. – С. 210–215.
7. Світлична В. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України / В. Світлична [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://economy-confer.com.ua/full\\_article/716](http://economy-confer.com.ua/full_article/716).
8. Сопко В. Бухгалтерський облік: [навч. посібник] / В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2007. – 176 с.

## СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 332.1:519

**Харченко А.О.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту  
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*

**Антонець О.О.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту  
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*

### ОЦІНКА МІГРАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню внутрішньої міграції населення країни. Запропоновано метод комплексної рейтингової оцінки рівня міграційної привабливості регіонів України. На основі локальних соціально-демографічних та економічних показників розраховано інтегральний показник рівня міграційної привабливості для декількох періодів часу. Простежено динаміку його трансформації для кожного регіону країни.

**Ключові слова:** трудова міграція, чинники трудової міграції, середньозважений критерій, процедура кластеризації, ієрархічний кластерний аналіз, центри кластерів.

#### **Харченко А.А., Антонець О.А. ОЦЕНКА МИГРАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ СТРАНЫ**

Статья посвящена исследованию внутренней миграции населения страны. Предложен метод комплексной рейтинговой оценки уровня миграционной привлекательности регионов Украины. На основе локальных социально-демографических и экономических показателей рассчитан интегральный показатель уровня миграционной привлекательности для нескольких периодов времени. Прослежена динамика его трансформации для каждого региона страны.

**Ключевые слова:** трудовая миграция, факторы трудовой миграции, средневзвешенный критерий, процедура кластеризации, иерархический кластерный анализ, центры кластеров.

#### **Kharchenko A.A., Antonec O.A. THE RATING OF MIGRATION ATTRACTIVENESS OF COUNTRY'S REGIONS**

The article studies the internal migration of the population. The method of rating complex migration attractiveness of regions of Ukraine. Based on local socio-demographic and economic indicators calculated integral indicator of the attractiveness of migration for several periods of time. The dynamics of its transformation for each region of the country.

**Keywords:** labor migration, migration factors, weighted criteria, procedure clustering, hierarchical cluster analysis, cluster centers.

**Постановка проблеми.** Міграційні процеси посідають одне з центральних місць у низці проблем, що здійснюють істотний вплив як на соціально-економічну, так і на політичну ситуацію в будь-якій країні, у тому числі і в Україні. Міграція змінює розміщення населення, перерозподіляє його по території, дає змогу більш ефективно реалізувати трудовий потенціал країни, швидше освоювати нові види виробництва як за рахунок припливу нової робочої сили, так і за рахунок припливу фахівців з інших підприємств даного профілю. Вона виступає своєрідним індикатором соціально-економічного розвитку, показником привабливості країни та окремих її регіонів.

Внутрішня міграція може призвести до збезлюднення певних територій і надмірної концентрації населення в інших. Водночас так само, як і міграція за кордон, вона сприяє підвищенню доходів домогосподарств, зменшенню бідності, набуттю нових знань та досвіду, тобто накопиченню людського капіталу. Саме тому було вирішено оцінити міграційну привабливість кожного із регіонів України із використанням економіко-математичних методів.

Проблемою наразі постає нераціональний розвиток регіонів країни, що зумовлює постійну внутрішню та міжнародну міграцію, тому актуальності набуває проблема дослідження міграційних процесів,

що відбуваються в Україні, та аналізу їх наслідків і факторів міграції, а також факторів, що впливають на ці процеси. Це дасть змогу прогнозувати міграцію та її наслідки в Україні з урахуванням макроекономічних змін, що сприятиме підвищенню ефективності державного управління соціально-економічним розвитком на різних рівнях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняними та зарубіжними науковцями приділяється багато уваги питанням міграції, макроекономічного прогнозування міграційних процесів та їхніх наслідків. Зокрема, питанням міграційної політики присвячено роботи Л. Рибаківського [1, с. 36] і О. Хомри [2, с. 50]. Вивченню факторів впливу на міграцію робочої сили та її соціально-економічні наслідки присвячено роботи М. Стасюка і В. Крюковського [3, с. 42] та Г. Бояркина [4, с. 26]. У них показано, що міграція може впливати на державу та її соціально-економічний стан як негативно, так і позитивно. Для того щоб вплив був позитивним, необхідно раціонально використовувати ті ресурси, які надходять у країну, у тому числі й людські. Для якісного розподілу мігрантів між регіонами та для покращання стану економіки регіонів за рахунок мігрантів проблема міграції населення потребує ретельних досліджень із метою визначення основних

чинників та мотивів, розробки заходів для контролю і регулювання міграційних процесів в Україні.

**Мета статті** полягає у здійсненні оцінки міграційної привабливості регіонів країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Істотно зростання масштабів та інтенсивності міграції, робочої сили в Україні актуалізує її дослідження як явища, що здійснює суттєвий вплив на розвиток економіки, соціальної сфери, демографії та інших аспектів суспільного життя. Можливість передбачення визначальних тенденцій динаміки міграційних процесів – причин, періодичності, спрямованості – дасть змогу уникнути негативних наслідків та використати їх переваги.

Кожен індивідуальний акт міграції і міграційний процес у цілому обумовлені певними причинами, умовами, факторами.

Широко відомий поділ факторів, що впливає з особливостей міграційних процесів. Їх, наприклад, можна поділити на ті, що сприяють залученню населення в новий район, і ті, які направлені на його закріплення в цих місцях. Іноді виділяють фактори відтоку, притоку, виштовхування, тяжіння тощо. Фактори можна класифікувати як позитивні, тобто такі, що привертають населення або сприяють його приживлюваності, і негативні, що стимулюють відтік населення. До подібних трактувань примикає розподіл факторів на дві групи: фактори-катализатори, тобто прискорювачі міграційних процесів, та фактори-інгібітори, тобто їх сповільнювачі.

Найбільш повне уявлення про сукупність факторів міграції наведено в роботах В. Переведенцева [5], який виділяє, наприклад, економічні, етнічні, демографічні, природні (природно-географічні), моральні, соціологічні, культурні, соціально-психологічні фактори, а також суб'єктивні та об'єктивні фактори міграції. Під об'єктивними розуміються територіальні відмінності в значущих для людини умовах життя, під суб'єктивними – індивідуальні особливості людей (потреби, інтереси, прагнення, ціннісні орієнтації, ідеали тощо), які обумовлюють диференціацію рішень, що приймаються в одних і тих же умовах різними індивідами або групами.

Складність сучасної ситуації в Україні загострюється зростанням кількості міграційних потоків, яким притаманні динамічність та невпорядкованість.

На міграційні процеси всередині країни впливають фактори, які можна поділити на три групи, а саме: соціально-демографічні, економічні та політичні.

Фактори соціально-демографічної групи відображають рівень демографічної привабливості регіону. Її характеризують такі показники, як коефіцієнти народжуваності та смертності, які є досить впливовими на потенційного мігранта, тому що вони певною мірою відображають рівень життя в регіоні. Економічні та політичні фактори є доволі впливовими на більшу частину офіційних мігрантів, які проходять навчання у вищих навчальних закладах нашої країни і для яких є важливою забезпеченість якісним обслуговуванням із точки зору охорони здоров'я. Група економічних факторів є одними з основних чинників для трудових мігрантів при виборі місця міграції, кожен із цих показників відображає економічну привабливість регіону. Середня заробітна плата – наявний показник під час порівняння з іншими регіонами, прибуток, інвестиції та валовий регіональний продукт відображають загальну картину рівня життя та можливості виживати в певному регіоні.

Отже, рівень міграційної привабливості кожного регіону характеризується набором чисельних харак-

теристик, тобто оцінюється вектором, компоненти якого являють собою набір кількісно оцінюваних показників. У зв'язку з загальновідомими труднощами ранжування об'єктів, що характеризуються множиною показників, пропонується використовувати для оцінки середньозважений показник:

$$I_j = \sum_{i=1}^m v_i q_{ij},$$

де  $v_i$  – вагомість  $i$ -го показника, що бере участь в оцінці;

$q_{ij}$  – значення  $i$ -того показника для  $j$ -ого об'єкту, що оцінюється;

$m$  – кількість показників, що беруть участь в оцінюванні.

Для реалізації цього підходу необхідно ранжувати показники за ступенем їх впливу на економічну привабливість того чи іншого об'єкту та розрахувати вагові коефіцієнти, які враховують вагомість показників.

Вагові коефіцієнти факторів, які впливають на міграційні процеси, було отримано на основі матриці парних експертних порівнянь (табл. 1).

Таблиця 1

**Вагові коефіцієнти факторів,  
які впливають на міграційні процеси**

Показник	Значення
Коефіцієнт народжуваності	0,05
Коефіцієнти смертності	0,03
Чисельність наявного населення	0,01
Кількість зайнятих економічною діяльністю	0,03
Прибуток	0,06
Заробітна плата	0,10
Валовий регіональний продукт	0,11
Капітальні інвестиції	0,06
Фінансовий результат / сальдо	0,07
Процент безробітних	0,13
Кількість ВНЗ	0,17
Кількість лікарів	0,18

Аналіз табл. 1 дає змогу виявити, що найбільш впливовими, з точки зору мігранта, показниками на рівень привабливості регіону є кількість ВНЗ та кількість лікарів на душу населення, а також рівень заробітної плати та процент безробітних. Це насамперед означає, що для потенційного мігранта на першій щаблі є соціальні та демографічні фактори.

Оскільки показники, що використовуються для оцінки рівня розвитку регіону, мають різну розмірність та істотно відрізняються за величиною, було здійснено нормування зібраної статистичної інформації по областях України за обраними показниками за 2013–2015 рр. [6].

На наступному кроці дослідження вся множина показників була розбита на дві підмножини – стимуляторів та дестимуляторів. До другої підмножини попали показники безробіття та смертності, до першої – усі інші.

Тепер із використанням отриманого набору вагових коефіцієнтів (табл. 1) та нормованих значень показників було розраховане значення узагальненого показника міграційної привабливості регіонів для трьох періодів часу. Отримані дані були проранжовані, а результати наведено на рис. 1.

Проаналізувавши отримані результати, можна дійти висновку, що найбільш привабливим для мігранта регіоном країни є місто Київ. Також можна зазначити, що з плином часу Донецька область зникла з групи лідерів. Це цілком зако-

номірно, зважаючи на усі політичні події останніх років, і це не є несподіваним. Основні зміни позицій Донецької та Луганської областей трапилися завдяки збільшенню таких коефіцієнтів, як смертність та процент безробітних, які є дестимуляторами, і їх збільшення негативно впливає на остаточний результат. Перехід Одеської області в останні роки до групи переслідувачів пов'язано зі зростанням чистого прибутку та збільшенням капітальних інвестицій у регіон. Група найгірших із позицій міграційної привабливості областей щорічно змінювалась, отже, інтерес представляє дослідження динаміки трансформації рейтингу міграційної привабливості різних областей України.

Отримані результати свідчать, що серед лідерів було і залишається місто Київ, столиця країни. У групі переслідувачів стабільно йдуть Харківська та Дніпропетровська області. Харківська утримує позиції завдяки великій кількості ВНЗ та насамперед позиціонується як студентське місто, куди приїздить велика кількість мігрантів на навчання. З іншого боку, Дніпропетровська область виграє за рахунок того, що в межах цієї області розташовані три великих міста – Кривий Ріг, Дніпродзержинськ та Дніпропетровськ, що додає показникам цієї області значущості. Також можна зазначити, що в останні роки Одеська область перейшла із групи аутсайдерів до групи переслідувачів та суттєво покращує рівень привабливості відносно інших областей.

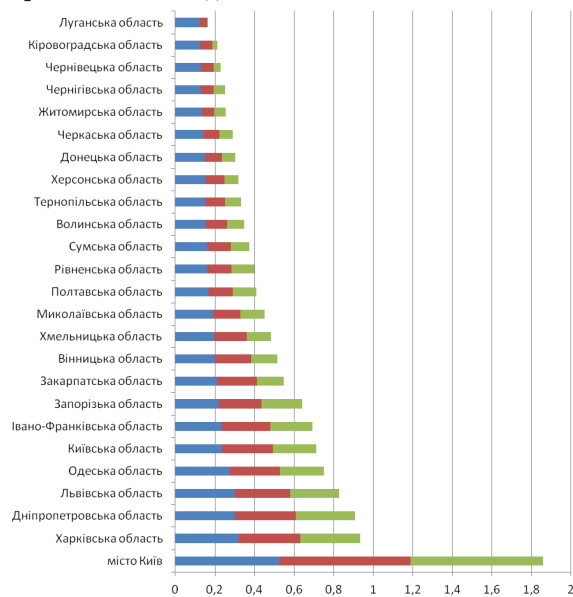


Рис. 1. Результати розрахунку середньозваженого критерію

Наступним етапом розрахунків є групування регіонів в однорідні групи. У роботі це завдання вирішено із застосуванням ітераційної процедури кластеризації, а саме методу *k*-середніх. Для реалізації цієї процедури була обрана програма SPSS.

Для проведення процедури кластеризації необхідно визначитися з кількістю обраних кластерів, а для цього необхідно провести ієрархічний кластерний аналіз для даних. Цей аналіз було здійснено за допомогою пакету програм SPSS та методу Варда. Результати аналізу наведено на рис. 2.

Аналізуючи рис. 2, можна побачити, що найбільший стрибок (від 1,064 до 1,925) трапився на 22 ітерації. Отже, у подальшому буде використовуватись розподіл регіонів на три кластери [7].

Agglomeration Schedule

Stage	Cluster Combined		Coefficients	Stage Cluster First Appears		
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	Next Stage
1	2	6	,100	0	0	8
2	17	22	,109	0	0	9
3	13	20	,116	0	0	5
4	5	10	,153	0	0	11
5	13	21	,172	3	0	11
6	1	15	,175	0	0	10
7	8	23	,200	0	0	14
8	2	16	,212	1	0	19
9	17	24	,217	2	0	10
10	1	17	,246	6	9	12
11	5	13	,282	4	5	12
12	1	5	,319	10	11	15
13	7	9	,321	0	0	17
14	8	12	,324	7	0	19
15	1	18	,469	12	0	21
16	4	11	,502	0	0	23
17	3	7	,530	0	13	20
18	14	19	,587	0	0	20
19	2	8	,713	8	14	21
20	3	14	,774	17	18	22
21	1	2	,783	15	19	22
22	1	3	1,064	21	20	23
23	1	4	1,925	22	16	24
24	1	25	2,750	23	0	0

Рис. 2. Результати застосування ієрархічного кластерного аналізу

Остаточний розподіл на кластери здійснено за методом *k*-середніх [8]. Аналізуючи отримані результати, можна дійти висновку, що до першого кластеру, кластеру «аутсайдерів», потрапили області з найбільшим відсотком безробіття та з найменшою кількістю ВНЗ. До другого кластеру, кластеру «переслідувачів», потрапили області з посередніми показниками, на фоні яких виділяється велике значення показника фінансового результату регіону, і до третього кластеру «лідерів» потрапив тільки один регіон – м. Київ, який статистично виграє у більшості інших майже за всіма показниками, найвпливовішими з яких є кількість ВНЗ, середня заробітна плата та кількість лікарів усіх спеціальностей.

Аналогічно проводилась процедура кластеризації регіонів за статистичними даними 2013 та 2014 рр. Остаточні результати представлені на рис. 3.

Аналіз рис. 3 дає змогу оцінити динаміку змін структури кластерів, що характеризують різний рівень міграційної привабливості регіонів України в 2013–2015 рр.

Отримані результати показують, що протягом трьох років місто Київ незмінно знаходилось у числі регіонів-лідерів. А ось для решти областей спостерігаються деякі зміни. Так, Луганська та Донецька області з областей-переслідувачів перетворилися на області-аутсайтери, що могло бути спричинено реальними політичними та воєнними обставинами. У групі переслідувачів стабільно йдуть Харківська та Дніпропетровська області.

Отже, проведений аналіз дає змогу не тільки оцінити рівень міграційної привабливості регіонів України, але й простежити динаміку її трансформації.

Таким чином, у роботі здійснено комплексний аналіз регіонів України, який урахував показники, які впливають на міграційну привабливість самих регіонів, що дає змогу відтворити більш реальну картину стану міграції на території країни, а відтак, і дає змогу без необхідної статистичної інформації про кількість мігрантів, яку нереально зібрати у повному обсязі, враховуючи нелегальних мігрантів, прогнозувати і мати необхідні важелі впливу на сам процес міграції в цілому по країні та по регіонам міграції зокрема.

**Висновки.** Таким чином, у дослідженні представлено методичний підхід до оцінювання міграційної





Рис. 3. Динаміка результатів кластерного аналізу

привабливості регіонів із використанням інтегрального показника, побудованого на основі комплексу факторів з урахуванням їх вагомості. Результати, отримані в процесі проведених розрахунків, у цілому співпадають із загальною статистикою по міграції в межах України.

Застосовані економіко-математичні методи дають змогу робити більш точні та об'єктивні оцінки щодо рівня розвитку того чи іншого регіону, привабливості регіонів для потенційного мігранта. Використовуючи пропоновані підходи, можна прогнозувати рівень міграційної привабливості того чи іншого регіону на наступні періоди та мати певні важелі контролю міграційних потоків у різні регіони країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рыбаковский Л.Л. Миграционная политика России: теория и практика / Л.Л. Рыбаковский // Современные проблемы

миграции в России: мат. общерос. науч. конф. (11–13 ноября 2008 г.). – М., 2008. – 90 с.

2. Хомра О. Миграция населения: питання теорії, методики дослідження / О. Хомра. – К.: Наук. думка, 1999. – 146 с.
3. Стасюк М., Крюковський В. Вплив міграційних процесів на основні демографічні показники в Україні / М. Стасюк, В. Крюковський // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 5. – С. 40–45.
4. Бояркин Г. Трудовая миграция и экономический потенциал района / Г. Бояркин // Человек и труд. – 2003. – № 2. – С. 25–27.
5. Переведенцев В.И. Методы изучения миграции населения / В.И. Переведенцев. – Москва: Наука, 1975. – 230 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Кендалл М.Дж., Стюарт А. Многомерный статистический анализ и временные ряды / М.Дж. Кендалл, А. Стюарт. – М.: Наука, 1976. – 736 с.
8. Крыштановский А.О. Анализ социологических данных с помощью пакета SPSS: [учеб. пособ. для вузов] / А.О. Крыштановский. – М.: ВШЭ, 2006. – 281 с.

УДК 33.330.4

Шашина М.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і підприємництва  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»

## МОДЕЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ НАСЕЛЕННЯ НА РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Статтю присвячено розгляду впливу сучасних нормативних змін щодо формування ціни на ринку електроенергії України на споживчу поведінку виходячи із статистичних та математичних співвідношень. Запропонована економіко-математична модель щодо визначення максимально допустимих меж підвищення тарифів для населення. Обгрунтовано можливі наслідки впровадження таких змін з урахуванням наявної динаміки зростання доходів.

**Ключові слова:** тариф, енергоринок, споживча поведінка, фактори формування тарифу, математична модель.

### Шашина М.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена рассмотрению влияния современных нормативных изменений по формированию цены на рынке электроэнергии Украины на потребительское поведение исходя из статистических и математических соотношений. Предложена экономико-математическая модель по определению максимально допустимых пределов повышения тарифов для населения. Обоснованы возможные последствия внедрения таких изменений с учетом имеющейся динамики роста доходов.

**Ключевые слова:** тариф, энергорынок, потребительское поведение, факторы формирования тарифа, математическая модель.

### Shashyna M.V. MODELING CONSUMER BEHAVIOR OF THE POPULATION IN THE ELECTRICITY MARKET IN MODERN CONDITIONS

The article considers the influence of modern regulatory changes on the formation of prices in the electricity market of Ukraine on consumer behavior on the basis of statistical and mathematical relationships. An economic-mathematical model to determine the maximum limits of increase of tariffs for the population. Substantiated the possible consequences on the implementation of these changes in view of the existing dynamics of revenue growth.

**Keywords:** rate, the energy market, consumer behavior, factors of formation rate, mathematical mode.

**Постановка проблеми.** Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг, запропонувала поетапну ліквідацію перехресного субсидування населення за рахунок сплати послуг підприємствами та вимірювання цін на газ і електроенергію відповідно до Рішення від 26 лютого 2015 р. № 220, що має наблизити енергоринок України до європейських зразків. Але постає питання, наскільки реальні і своєчасні прийняті рішення, до якої реакції споживачів це може призвести.

За наявної тарифної системи, що діє в Україні, частина послуг, які надаються населенню з енергопостачання, субсидуються підприємствами, що призводить до найнижчої рентабельності енергогенеруючих підприємств. За умови відмови від такої системи повинна існувати цінова межа, за якої діяльність при наданні електроенергії населенню буде мати позитивну рентабельність. Оскільки з боку виробників такі зміни вже відбуваються, основне навантаження по витратам перерозподіляється на споживачів. Можна припустити, що існує така максимальна ставка тарифу, за якої споживачі ще будуть погоджуватись на сплату наявного обсягу товару, а надходження енергогенеруючим компаніям буде збільшуватись.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, які математично обґрунтовують поведінку споживачів, досить широко розглянуті у сучасній науковій літературі. Зокрема, значний внесок у розробку зазначених моделей було зроблено Е. Енгелем, А. Швабе, Е. Слуцьким, Д. Хіксом та ін. Але за наявного рівня статистичних показників з означеної теми використання запропонованих методів є обмеженим, тому пошук наочного математичного обґрунтування споживчої поведінки визначив актуальність обраної теми.

**Мета статті** полягає у виявленні теоретичного та практичного математичного обґрунтування споживчої поведінки за умов зміни тарифів на електроенергію.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У рамках нашого дослідження важливо розглянути питання собівартості електроенергії залежно від способу генерації і, як наслідок, вплив цієї собівартості на тариф, за яким ця електроенергія відпускається споживачам. Наведемо актуальні закупівельні ціни на електроенергію різної генерації на оптовому ринку електроенергії України (рис. 1).

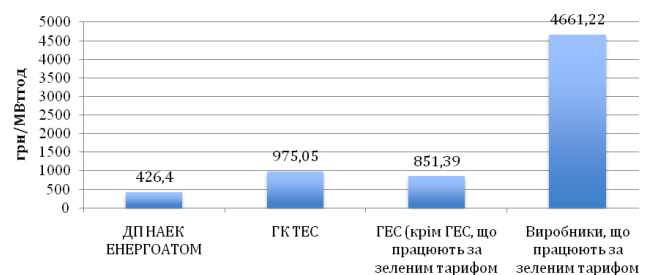


Рис. 1. Ціна продажу виробників на оптовому ринку електроенергії [1]

Як бачимо з рис. 1, найвищими є закупівельні ціни для електроенергії, яка генерується тепловими електростанціями, гідроелектростанціями та виробниками, що працюють за «зеленим» тарифом.

Нагадаємо, що станом на сьогодні атомні електростанції генерують в Україні 50% усієї електроенергії [6]. При цьому, як впливає з наведених вище даних, закупівельна вартість їх електроенергії фактично вдвічі менша за закупівельну вартість електроенергії, що виробляється тепловими електростанціями. Це важливо для розуміння того, чому

зростають тарифи на електроенергію та яка залежність між відпускною ціною виробника і ціною, яку платить споживач.

На рис. 2 наведено дані, які демонструють, що основний вплив на формування відпускного тарифу належить собівартості електроенергії виробництва ТЕС.

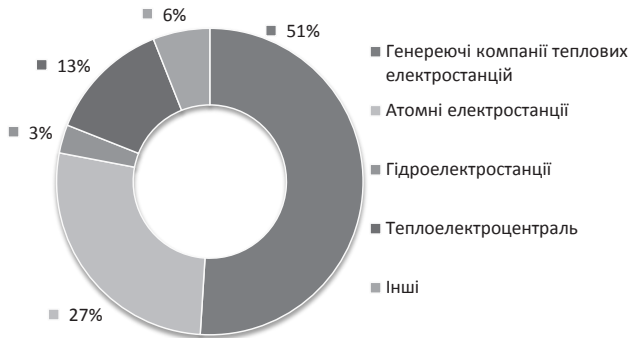


Рис. 2. Вплив собівартості виробництва електроенергії на тарифи [1]

Таку ситуацію можна пояснити досить високою монополізацією саме ринкового походження, оскільки в тепловій генерації працює шість основних компаній, на які припадає 95% виробництва електроенергії у цьому сегменті. Приватними компаніями є ДТЕК «Східенерго», ДТЕК «Дніпроенерго», ДТЕК «Західенерго», ПАТ «Київенерго», ПАТ «Донбасенерго». Єдиним підприємством, яке поки що залишається у державній власності, є ПАТ «Центренерго». У загальному обсязі виробництва електроенергії України частка виробленої електроенергії ПАТ «Центренерго» становить близько 8% [6].

У промислово розвинутих країнах тарифи для населення, як правило, істотно вищі, ніж для промислових підприємств. Зокрема, у Словаччині частка витрат домогосподарств на електроенергію становить 5,6% від сукупних витрат, у Польщі – 3,5%, у Болгарії – 3,9%, тоді як в Україні – 1,4% [9]. Національні низькі тарифи на електроенергію підтримуються «перехресними» субсидіями від промисловості, що завищує ціни на промислові товари та послуги і заохочує неекономне споживання електроенергії в побуті.

Комісією була запропонована модель за якої половина електроенергії, яка виробляється «Енергоатомом», буде за існуючими цінами реалізовуватись населенню. Розрахунковий рівень безбитковості такого тарифу повинен становити 45-50 коп. [6]. Але запропонований механізм, як уже зазначалось, досить сильно залежить від монополізації аналізованого ринку, тому кінцевий тариф, згідно з чинним законодавством, буде збільшено на 246% (обсяг споживання до 100 кВт/год. на місяць) та 267% (обсяг споживання понад 100 кВт/год. на місяць) [2].

Для нашого дослідження це є відправною точкою визначення, яке співвідношення підвищення тарифів буде впливати на споживчу поведінку населення з урахуванням наявної динаміки зростання заробітних плат як одного із основних видів доходів населення, оскільки, з одного боку, регуляторні механізми передбачають підвищення доходності енергоринку, зокрема під час постачання електроенергії населенню, тобто наближення до європейських моделей, а з іншого – підвищення тарифних ставок може призвести до зворотної реакції споживачів. Які співвідношення є оптимальними чи запропоновані тарифні ставки допустимі при наявних доходах

населення, чи не викличе це зворотної реакції, тобто скорочення доходів держави через рівень запропонованих тарифних ставок на електроенергію – це є той перелік питань, які ми спробуємо вирішити на основі розроблених математичних моделей, що описують споживчу поведінку.

Оскільки досі є спірним питання щодо еластичності такого товару, як електроенергія, особливо для такої категорії споживачів, як населення, споживчу поведінку ми будемо визначати не традиційним шляхом за допомогою кривих бюджетних обмежень та байдужості, а виходячи із таких припущень. По-перше, зростання тарифу на електроенергію відбувається за певний проміжок часу і з відповідною швидкістю впровадження змін. По-друге, приріст вартості електроенергії відбувається паралельно із процесом зміни величини доходу населення, тому, визначивши допустимі максимальні межі зростання першого показника, можна буде зазначити, за яких умов допустиме подальше підвищення тарифу. І, по-третє, це дасть нам можливість стверджувати, що подальше підвищення ставок тарифу буде призводити до зворотних чинників, тобто або до скорочення обсягів споживання, або зменшення доходів енергорукоділяючих компаній.

Для пошуку максимально можливого підвищення ціни оберемо не традиційну для економіко-математичного моделювання модель Ферхюльста-Пірла – рівняння (1) [3].

$$dx/dt = rx(1-x/k) \quad (1)$$

Вивчення дискретного аналога рівняння (1) в другій половині ХХ ст. виявило абсолютно нові унікальні його властивості (у працях Г. Різніченко, А. Рубіна та ін.). Вони виявили, що залежність чисельності на часовому проміжку  $n + 1$  від чисельності на попередньому кроці  $n$  можна записати у вигляді рівняння (2):

$$x_{n+1} = rx_n(1-x_n) \quad (2)$$

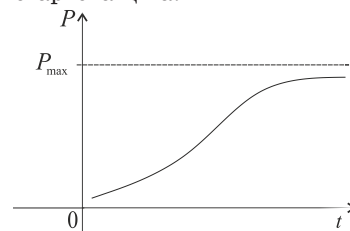
Поведінка в часі змінної  $x_n$  залежно від величини параметра  $r$  може носити характер не лише обмеженого росту, а також бути коливальним або квазістochasticним. Значення чисельності в даний момент часу ( $t + 1$ ) залежно від попередніх значень  $t$  зростає, при цьому швидкість збільшується при малих чисельностях та зменшується і потім переходить на нуль за великих чисельностей. Ці властивості були використані нами для модифікації моделі відносно пошуку максимально допустимої ціни (тарифу на електроенергію) з метою збереження стійкості системи (енергоринку).

Модифікована модель Ферхюльста-Пірла:

нехай  $P$  – ціна на електроенергію, тоді для вимірювання швидкості зміни ціни на електроенергію використаємо модифіковане рівняння:

$$\frac{dP}{dt} = \alpha \cdot P \cdot \left(1 - \frac{P}{P_{\max}}\right), \quad (3)$$

де  $\alpha > 0$  – питома швидкість зростання,  $P_{\max}$  – стала величина, яка задає верхню межу ціни;  $P(0) = p_0$  – стартова ціна.



Розв'яжемо рівняння (3) і знайдемо ціну, за якої споживачі будуть схильні сплачувати отримані

послуги, тобто система (ринок надання електроенергії населенню) буде зберігати стійкість за наявної  $p_0$ .

$$P = \frac{2p_0}{1+e^{-at}} \quad (4)$$

Тепер за наявних фактичних даних по тарифам на електроенергію для населення за попередні періоди ми можемо дослідити, за яких цін в різні проміжки часу тарифи є максимально допустимим.

Виходячи з даних табл. 1, побудуємо графіки, які допоможуть обґрунтувати споживчу поведінку населення на ринку електроенергії за різних рівнів цін.

Таблиця 1

Тарифи для населення на електроенергію, грн. за кВт/год.

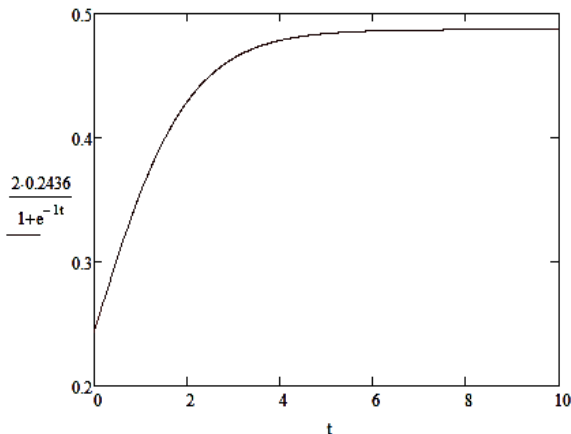
Загальний обсяг	1.02.2011	2013	01.04.2015
Спожито до 150 кВт на місяць*	0,2436	0,2802	0,366
Спожито понад 150 кВт на місяць	0,3168	0,3648	0,63

\* – групування здійснювалось для споживачів, в житлових будинках яких є електроплити (методика почала застосовуватись з 2011 р.).

Джерело: складено за даними Національної комісії, що здійснює регулювання енергетики та комунальних послуг

Відповідно до табл. 1 та рівняння (4), побудувавши систему залежностей в програмі Mathcad, отримуємо графіки, де вісь ординат – це ціновий параметр, а абсцис – час.

На рис. 3 початковим періодом розрахунку є 2006 р. Результати розрахунку показують, що за даних вхідних умов максимально допустима ціна становила приблизно 48 коп. за кВт/год., відповідно до якої здійснювалися б розрахунки і відбувалось збільшення поповнення бюджету. Аналогічну залежність відображають і рис. 4 та 5.

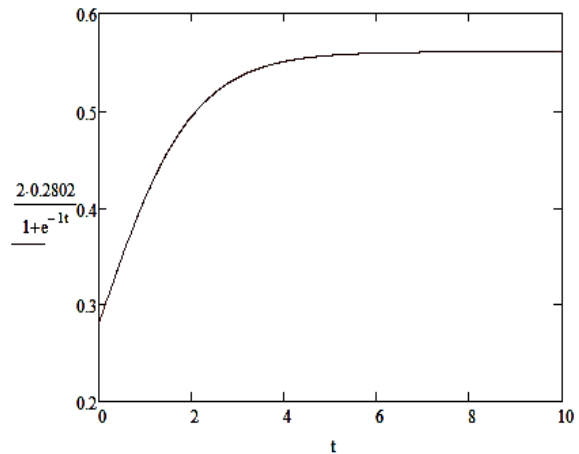
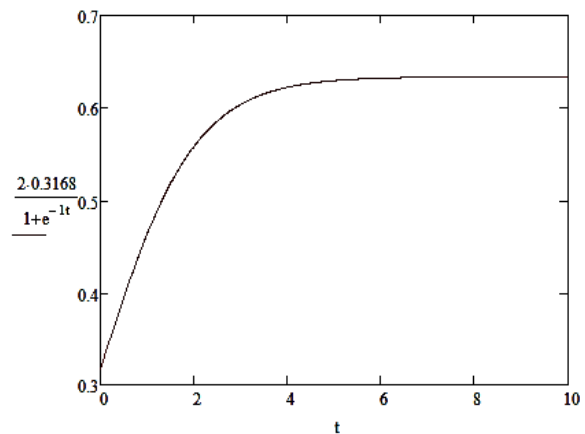
Рис. 3. Графік динамічної залежності визначення максимально допустимого тарифу при  $p_0 = 0,2436$ 

Як видно з рис. 4 та 5, максимально допустиме зростання ціни на сучасному етапі знаходиться в межах від 57 до 63 коп. за кВт/год.

Аналізуючи отримані результати та порівнюючи їх зі статистичними показниками щодо частки споживачів та витрат, за обсягом споживання електроенергії, що подані на рис. 6, можна зробити припущення.

Оскільки найбільша питома вага населення споживає від 150 кВт до 300 кВт на місяць (що становить 35%), то їх мінімальний тариф (з урахуванням умов споживання, наприклад наявність електроплит) становить за новою запропонованою схемою вже 63 коп. за кВт, тоді, як нами було визначено, що

це є максимально допустимий тариф, за якого будуть зростати платежі. Тоді можливі два сценарії поведінки споживачів: скорочення обсягів споживання або ухилення від сплати. Причому подальше збільшення до 90 коп. за кВт/год. буде свідчити скоріше на користь другого варіанту.

Рис. 4. Графік динамічної залежності визначення максимально допустимого тарифу при  $p_0 = 0,2802$  (початковий період – 2013 р.)Рис. 5. Графік динамічної залежності визначення максимально допустимого тарифу при  $p_0 = 0,3168$  (початковий період – 2013 р.)

Якщо повертатись до питання про співвідношення зростання тарифу на електроенергію та доходів населення, то слід виходити з індексу інфляції, який свідчить про зміну номінальної вартості окремо взятого товару або економіки в цілому у співвідношенні поточного періоду до базового (попереднього). Як свідчать дані Міністерства фінансів за останні періоди (2013–2015 рр.), індекс інфляції становив 100,5%, 124,9% та 142,3% відповідно, а індекс номінальної заробітної плати (як одного з основних видів доходів населення [4]) – 107,9%, 106,5%, 108,1%. Як бачимо, темп росту інфляції становить приблизно 12%, а середньої номінальної заробітної плати – 1,5%. При цьому індекс інфляції на сплату послуг за надання електроенергії в цьому році становить 166,9% [5]. Тому порівняння темпів зростання відносних показників щодо обґрунтування ставки тарифів для населення вбачається недоречним і ще раз доводить дієздатність результатів по опрацьованій математичній моделі щодо максимально допустимого рівня ціни на електроенергію.

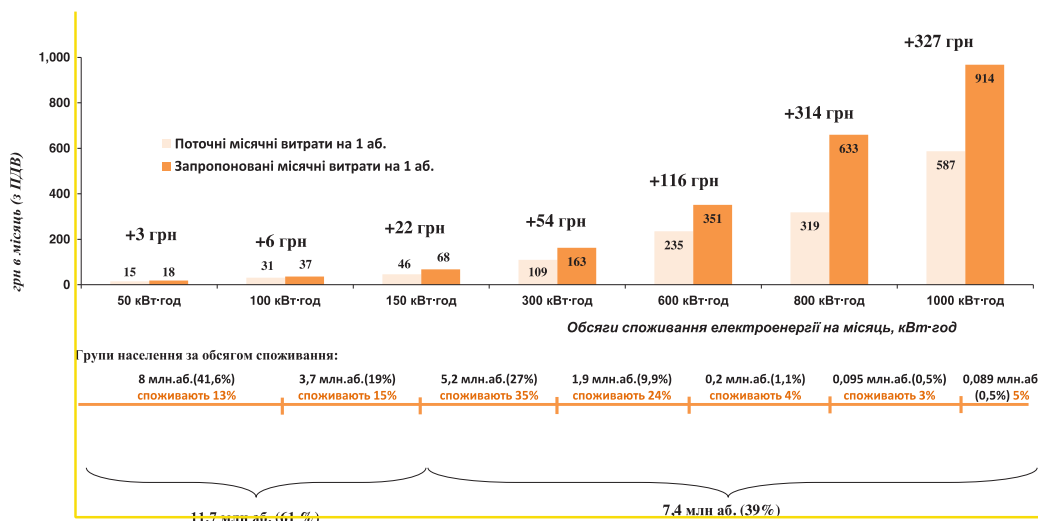


Рис. 6. Щомісячні витрати населення на електроенергію [8]

**Висновки.** У роботі була запропонована модель дискретного рівняння на основі динамічних рядів, яка на відміну від існуючих моделей, що описують споживчу поведінку, виходячи із бюджетних обмежень та кривих байдужості споживачів визначає максимально можливе значення підвищення ціни (тарифу на електроенергію), що, відповідно до нашої гіпотези, доводить наявність допустимої межі, при якій споживачі будуть згодні сплачувати наданий обсяг послуг (спожитої електроенергії) за визначеного стартового рівня ціни. Як показали наведені розрахунки, вони не співпадають із запропонованими на сьогоднішній день рівнями підвищення тарифів для населення, що спонукає споживачів до скорочення або ухиляння від сплати за отриманий товар. Така ситуація може призвести до розбалансованості системи, тобто енергоринку (оскільки за параметрами, визначеними у моделі, не відповідає її стійкості).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Аналіз окремих аспектів електрогенеруючого потенціалу України: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/>.
- Вигірський А. Заради кого підвищують тарифи на електроенергію / А. Вигірський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [LBfile.ua/webarchive](http://LBfile.ua/webarchive).
- Динамические модели в биологии [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dmb.biophys.msu.ru/registry?article=32>.
- Доходи населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Доходи\\_населення\\_України](https://uk.wikipedia.org/wiki/Доходи_населення_України).
- Інформаційний портал Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>.
- Коссе І. Прозорість та економічна обґрунтованість тарифів на електроенергію – необхідна умова реформи енергетичного сектору України: консультативна робота / І. Коссе. – К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua>.
- Слуцький Є. Визнання. Творча спадщина з погляду сучасності: [монографія] / Є. Слуцький; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007. – 919 с.
- Тарифи на електроенергію для домогосподарств: аналітична доповідь / Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/?id=15338>.
- Electricity price statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Electricity\\_price\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Electricity_price_statistics).

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 17**

**Частина 2**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18.37  
Підписано до друку 29.04.2016 р.  
Замов. № 28/16. 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.