

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 18

Частина 1

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 Юріївна, 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).*

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

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

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

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

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету  
на підставі Протоколу № 10 від 30.06.2016 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

Голубка М.М.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ  
НА ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ В ХХІ СТОЛІТТІ: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ  
ТА КООПЕРАТИВНИЙ НАПРЯМИ..... 9

Кривий В.І.

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 12

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вінська О.Й., Токар В.В.

ПОЛІТИЧНА ЕМАНСИПАЦІЯ ЖІНОК ЯК ФАКТОР  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС..... 17

Гончарова А.О.

ЗНАЧЕННЯ МАШИНОБУДУВАННЯ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ..... 21

Давидовська Г.І.

ІСТОРИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ МИТНИХ РЕЖИМІВ ФРАНЦІЇ..... 25

Диндар А.С.

ЕВОЛЮЦІЯ АРТ-БІЗНЕСУ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ..... 28

Заяць О.І.

ДІАЛЕКТИЧНА ВЗАЄМОДІЯ РЕГІОНАЛЬНИХ  
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА КОНВЕРГЕНТНИХ ІНСТИТУЦІЙ..... 33

Когут М.В.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У КРАЇНАХ СВІТУ..... 36

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Барановська Д.О.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КІНОТЕАТРАЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ..... 40

Болдуєва О.В., Богма О.С.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СКЛАДНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ..... 43

Васюник Т.І.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ..... 46

Волошанюк Н.В., Мавдрик О.О.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ПОГАШЕННЯ..... 50

Гаража О.П.

ВИДИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ  
ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ..... 53

Гнатенко Є.Ю.

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР..... 56

Гуторов А.О.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИРОБНИЧОЇ КОНТРАКТАЦІЇ  
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ..... 60

Злобина О.В.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД  
ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВИ..... 63

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бойчук Н.Я.

ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 66

Будяєв М.О.

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 71

<b>Буслаєва Г.В.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОЛЕКТИВНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	74
<b>Василенко В.П.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	79
<b>Волошина О.А., Клименко Н.О.</b> ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	85
<b>Галасюк С.С.</b> ПРОБЛЕМИ КАТЕГОРИЗАЦІЇ МОТЕЛІВ В УКРАЇНІ.....	88
<b>Грановська В.Г.</b> СУТНОСТІ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПІД ЧАС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	92
<b>Мовчан Т.А., Демчук Н.І.</b> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНДИКАТОР РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	96
<b>Дикань О.В.</b> РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПРОМИСЛОВО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ.....	100
<b>Дідик А.М.</b> ФОРМИ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІВЕКТОРНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	104
<b>Довгаль О.В.</b> МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ НА НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	107
<b>Євтушенко Г.В., Марченко В.Д., Соколова В.В.</b> СУТНІСТЬ ІНТЕРАКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ ТА ПЕРЕЙНЯТТЯ ДОСВІДУ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ НА ПРАКТИЦІ ЗАРУБІЖНИМИ ФІРМАМИ В УКРАЇНІ.....	111
<b>Замлинський В.А., Замлинська О.В.</b> РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ЗАЛУЧЕННЯ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДПРИЄМСТВА ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ.....	115
<b>Копильчак Б.В.</b> АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ В DIGITAL-МАРКЕТИНГУ.....	120
<b>Кузьомко В.М., Гришук А.В.</b> ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	123
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Богуславська С.І.</b> ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	127
<b>СЕКЦІЯ 6</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....</b>	
<b>Амбросенко О.П., Каленська О.В.</b> ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ НА ЕКОЛОГІЧНУ СТАБІЛЬНІСТЬ АГРОЛАНДШАФТІВ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	131
<b>Ігнацевич С.П.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ЗАБРУДНЕННЯ ҐРУНТІВ.....	135
<b>Коморна О.М.</b> ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕКОСИСТЕМНИХ ПОСЛУГ У КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....	138
<b>СЕКЦІЯ 7</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Завадовська Ю.Ю.</b> ФАКТОРИ ІНТЕГРАЦІЇ МОЛОДІ В ІНІЦІАТИВИ ГРОМАДИ ЯК РЕГУЛЯТОР МІГРАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ.....	142

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<b>Алейнікова Н.М.</b> ХАРАКТЕРИСТИКА І ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....	146
<b>Бондаренко Є.К.</b> СУТНІСТЬ СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В УКРАЇНІ.....	150
<b>Вікнянська А.О.</b> ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ЗАХИСТУ МАТЕРИНСТВА В УКРАЇНІ.....	154
<b>Джулій Л.В., Демчук Ю.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ ТА ПРОЦЕДУРИ ЇХ ОБЛІКУ.....	157
<b>Денис О.Б.</b> ОЦІНКА РІВНЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВЛАСНОСТІ В БАНКАХ УКРАЇНИ.....	161
<b>Ковальчук Б.В., Кміть В.М.</b> НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ МИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	164
<b>Кузнєцова Л.В., Абрамова Т.Ю.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРЕДИТНИХ ДЕРИВАТИВІВ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ.....	168
<b>Кулікова Є.О.</b> ПЕНСІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН.....	171
<b>Лисенко Ж.П.</b> РІВЕНЬ ВПЛИВУ ПОЛІТИКИ НБУ НА СТАН ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ, ЗВАЖАЮЧИ НА ДОСВІД ЗАКОРДОННИХ КРАЇН.....	174

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<b>Альошин С.Ю.</b> ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ: ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ.....	181
<b>Гільорме Т.В., Пошивалова О.В., Ковальчук Т.І.</b> БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	184
<b>Зюкова М.М., Виноградова М.О.</b> РОЛЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	187
<b>Костишин Н.С.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ОБЛІКУ.....	191

## CONTENTS

<b>SECTION 1</b>	
<b>ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT</b>	
<b>Holubka M.M.</b>	
INSTITUTIONALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMIC EDUCATION IN WESTERN UKRAINE IN THE XXI CENTURY: FINANCIAL, ECONOMIC AND COOPERATIVE DIRECTION.....	9
<b>Kryvyi V.I.</b>	
PRECONDITIONS OF BEHAVIORAL ECONOMICS EMERGENCE.....	12
<b>SECTION 2</b>	
<b>WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS</b>	
<b>Vinska O.Y., Tokar V.V.</b>	
POLITICAL EMANCIPATION OF WOMEN AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE EU COUNTRIES.....	17
<b>Goncharova A.O.</b>	
THE ROLE OF ENGINEERING IN THE GLOBAL ECONOMY.....	21
<b>Davydovska H.I.</b>	
HISTORICAL AND LEGAL ASPECTS OF EVOLUTION CUSTOMS REGIMES FRANCE.....	25
<b>Dyndar A.S.</b>	
ART BUSINESS IN GLOBAL ECONOMY EVOLUTION.....	28
<b>Zayats O.I.</b>	
DIALECTICAL INTERACTION OF REGIONAL TRADE AND ECONOMIC ASSOCIATIONS AND CONVERGENT INSTITUTIONS.....	33
<b>Kohut M.V.</b>	
THE ANALYSIS OF TECHNOLOGY TRANSFER IN THE WORLD.....	36
<b>SECTION 3</b>	
<b>ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY</b>	
<b>Baranovska D.O.</b>	
STATE REGULATION DEVELOPMENT OF THEATRICAL MARKET IN UKRAINE.....	40
<b>Bolduieva O.V., Bogma E.S.</b>	
SYSTEMATIZATION OF CONSTITUENTS OF ECONOMIC SECURITY OF COUNTRY.....	43
<b>Vasyunyk T.I.</b>	
THEORETICAL ASPECTS OF REPRODUCTION RESEARCH OF CAPITAL.....	46
<b>Voloshanyuk N.V., Mavdryk O.O.</b>	
STATE DEBT OF UKRAINE AND ITS REPAYMENT.....	50
<b>Garazha Y.P.</b>	
TYPES OF EFFICIENCY IN THE LAND RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM OF UKRAINE.....	53
<b>Gnatenko E.Y.</b>	
INNOVATION WAYS OF OILSEEDS PRODUCTION DEVELOPMENT.....	56
<b>Gutorov A.A.</b>	
GLOBAL CASE STUDY OF PRODUCTION CONTRACTING IN AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY.....	60
<b>Zlobina O.V.</b>	
ECONOMIC DEVELOPMENT OF LOCAL COMMUNITIES AS A GUARANTEE OF EFFECTIVE STATE.....	63
<b>SECTION 4</b>	
<b>ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT</b>	
<b>Boychuk N.Y.</b>	
THE IMPACT OF DEVELOPMENT STRATEGIES ON THE EFFECTIVENESS OF THE COMPANY .....	66
<b>Budiaiev M.O.</b>	
MAIN FORMATION FEATURES OF A MAINTENANCE INVESTMENT APPEAL SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	71
<b>Buslayeva G.V.</b>	
THE CURRENT STATE AND THE TRENDS OF DEVELOPMENT OF UKRAINE'S COLLECTIVE TOURISM ACCOMMODATION ESTABLISHMENTS.....	74



<b>Vasylenko V.P.</b> THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION DIVIDEND POLICY OF ENTERPRISES UKRAINE.....	79
<b>Voloshina O.A., Klimenko N.A.</b> FORMATION EXPENSES ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES.....	85
<b>Galasyuk S.S.</b> PROBLEMS OF THE MOTELS CATEGORIZATION IN UKRAINE.....	88
<b>Granovska V.G.</b> MECHANISMS OF MANAGEMENT AGRARIAN ENTERPRISES ARE AT PROVIDING OF THEIR COMPETITIVENESS.....	92
<b>Movchan T.A., Demchuk N.I</b> THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AS INDICATOR OF ECONOMIC SECURITY.....	96
<b>Dykan E.V.</b> DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND MANAGEMENT MODEL INNOVATION-ORIENTED INDUSTRIAL AND LOGISTICS CLUSTER.....	100
<b>Didyk A.M.</b> FORMS OF THE INFLUENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC LEVERAGES ON PROVIDING MULTI-VECTOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISES .....	104
<b>Dovgal O.V.</b> MECHANISM OF MANAGERIAL WORK MOTIVATION IN THE OIL AND GAS COMPANIES.....	107
<b>Ievtushenko G.V., Marchenko V.D., Sokolova V.V.</b> THE ESSENCE OF THE INTERACTIVE MARKETING AND REPLICATION ITS APPLICATION IN PRACTICE OF FOREIGN COMPANIES IN UKRAINE.....	111
<b>Zamlynsky V.A., Zamlynska O.V.</b> IMPLEMENTATION OF THE ECONOMIC SECURITY IN TERMS OF ATTRACTING VENTURE CAPITAL INVESTMENTS IN COMPANIES OF THE FOOD SECTOR .....	115
<b>Kopylchak B.V.</b> THE ANALYSIS OF COMMUNICATIONS MANAGEMENT AT DIGITAL-MARKETING.....	120
<b>Kuzomko V.M., Hryshchuk A.V.</b> INFORMATION POTENTIAL AS A FACTOR OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY.....	123
<b>SECTION 5</b> <b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Boguslavskaya S.I.</b> THEORETICAL BASIS OF THE MEANING OF REGIONAL COMPETITIVENESS IN THE MODERN CONDITIONS.....	127
<b>SECTION 6</b> <b>ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT</b>	
<b>Ambrosenko O.P., Kalenska O.V.</b> ASSESSMENT OF LAND USE IMPACT ON ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY OF AGRICULTURAL LANDSCAPES (THE CASE OF CHERNIVTSI REGION) .....	131
<b>Ignatsevich S.P.</b> CONCEPTUAL BASES OF FUNCTION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC MECHANISM OF SOIL POLLUTION LEVEL REGULATION.....	135
<b>Komorna O.M.</b> PERSPECTIVE DIRECTIONS FOR THE ECOSYSTEM SERVICES DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE NATURE USING.....	138
<b>SECTION 7</b> <b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Zavadovska Yu.Yu.</b> FACTORS OF YOUTH INTEGRATION IN COMMUNITY INITIATIVES AS A REGULATOR OF MIGRATION BEHAVIOR.....	142
<b>SECTION 8</b> <b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Aleynikova N.N.</b> CHARACTERISTICS AND COMPARATIVE ANALYSIS OF MODERN APPROACHES VALUATION BUSINESS JOINT STOCK COMPANY.....	146
<b>Bondarenko E.K.</b> THE ESSENCE OF FINANCIAL RISK INSURANCE AND ITS FEATURES IN UKRAINE.....	150

<b>Viknianska A.O.</b> THE APPROACH TO THE FORMATION OF THE INSTITUTE OF SOCIAL INSURANCE AND MATERNITY PROTECTION IN UKRAINE.....	154
<b>July L.V., Demchuk Y.A.</b> FEATURES LEASING TRANSACTIONS IN THE BANKING SYSTEM AND ITS ACCOUNTING PROCEDURES.....	157
<b>Denys O.B.</b> EVALUTION OF THE LEVEL OF CONCENTRATION OF OWNERSHIP IN BANKS OF UKRAINE .....	161
<b>Kovalchuk B.V., Kmit V.M.</b> DIRECTIONS OF RENEWAL OF CUSTOMS SYSTEM OF UKRAINE.....	164
<b>Kuznetsova L.V., Abramova T.Y.</b> FEATURES THE USE OF CREDIT DERIVATIVES IN THE ACTIVITIES OF BANKS.....	168
<b>Kulikova E.A.</b> THE TRANSFORMATIONS OF UKRAINIAN PENSION SYSTEM.....	171
<b>Lysenko Z.P.</b> DEGREE OF INFLUENCE THE POLICY NBU ON THE MONETARY MARKET OF UKRAINE AND HOW TO IMPROVE IT BASED ON EXPERIENCE FOREIGN COUNTRIES.....	174
<b>SECTION 9</b>	
<b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Aloshyn S.Y.</b> FINANCIAL INSTRUMENTS: RECOGNITION AND MEASUREMENT TO INTERNATIONAL STANDARDS.....	181
<b>Hilorme T.V., Poshyvalova O.V., Kovalchuk T.I.</b> ACCOUNTING IN ENTERPRISE COST MANAGEMENT .....	184
<b>Zyukova M.M., Vinogradova M.A.</b> ROLE OF EQUITY AS OBJECT ACCOUNTING ANALYTICAL PERFORMANCE.....	187
<b>Kostyshyn N.S.</b> ORGANIZATIONAL AND LEGAL SUPPORT OF INCOME REPRESENTATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN ACCOUNTING.....	191





## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК [37:33:93/94]:655

Голубка М.М.

викладач вищої категорії

Львівського кооперативного коледжу економіки і права

### ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ НА ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ В XXI СТОЛІТТІ: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ТА КООПЕРАТИВНИЙ НАПРЯМИ

У статті встановлено особливості сучасного стану розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні. Виявлено тенденції, що формують специфічні риси кооперативної освіти за економічним напрямом на вітчизняному ринку освітніх послуг.

**Ключові слова:** економічна освіта, кооперативна освіта, Західна Україна, освітні послуги.

#### Голубка М.М. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ЗАПАДНОЙ УКРАИНЕ В XXI ВЕКЕ: ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И КООПЕРАТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЯ

В статье установлены особенности современного состояния развития финансово-экономического и кооперативного образования на Западной Украине. Выявлены тенденции, которые формируют специфические черты кооперативного образования за экономическим направлением на отечественном рынке образовательных услуг.

**Ключевые слова:** экономическое образование, кооперативное образование, Западная Украина, образовательные услуги.

#### Holubka M.M. INSTITUTIONALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMIC EDUCATION IN WESTERN UKRAINE IN THE XXI CENTURY: FINANCIAL, ECONOMIC AND COOPERATIVE DIRECTION

In the result of the study peculiarities of the current state of financial, economic and cooperative education in Western Ukraine were identified. Tendencies that form the specific features of cooperative education in the economic trend in the domestic education market were disclosed.

**Keywords:** economic education, cooperative education, Western Ukraine, educational services.

**Постановка проблеми.** Одним із головних напрямів діяльності споживчої кооперації є робота у сфері освіти. Система кооперативної освіти пройшла довгий шлях розвитку, ставши найбільшою кузницею кадрів не тільки для споживчої кооперації, а й для інших сфер діяльності.

В умовах зростання рівня конкуренції на ринку освітніх послуг, зважаючи на зменшення кількості абітурієнтів, яке спостерігається нині в усіх регіонах України, домінування столичних вищих навчальних закладів у боротьбі за студентів та бюджетні місця, дослідження можливостей розвитку кооперативної освіти на Західній Україні набуває особливої актуальності. В останнє десятиліття серед переліку професій популярності набули фінансово-економічні спеціальності, тому вектор досліджень пропонуємо спрямувати саме у фінансово-економічний напрям кооперативної освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До переліку вітчизняних дослідників, у роботах яких розкриваються проблеми становлення та розвитку кооперативної освіти в Україні, можна віднести таких науковців, як Гороховський І.Л., Рекрут В.П., Коваль Л.М., Церклевич В.С., Шкірчак К.П., Дмитрів А.Я., Чокан К.П., Лаврик-Слісенко Л. Проблемам та перспективам розвитку фінансово-економічної освіти присвятили свої дослідження такі науковці, як Базилевич В., Сингаївська А.М., Шацька З.Я., Бондарева Л.І., Кончин В.І.

**Мета статті** полягає в аналізі особливостей сучасного стану розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогодні відкритими залишаються низка питань, що й

зумовлює особливу актуальність даного дослідження, серед яких чільне місце посідають такі:

1) питання надання характеристики стану фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення, котре розглядається досить поверхово;

2) залишаються відкритими питання, як зробити кооперативну освіту більш сучасною, популярною серед молоді, як задовольняти потреби суспільства у кваліфікованих фахівцях та мінімізувати негативні процеси, що стоять на заваді вдосконалення кооперативної освіти на території Західної України, а саме у Львівській, Івано-Франківській та Тернопільській областях.

3) питання визначення стратегічних орієнтирів та тактичних заходів для модернізації кооперативної освіти у фінансово-економічній сфері наразі залишаються поза увагою наукової спільноти, тому доцільним є визначення перспективи фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення.

Для пошуку відповідей на ці та інші питання, що стосуються дослідження стану, проблем розвитку та функціонування кооперативної освіти в цілому та її фінансово-економічного напрямку зокрема, перспектив фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення, пропонуємо перейти до основного дослідження, логічно-структурну схему якого подано нижче (рис. 1).

Національна економічна освіта є процесом та результатом засвоєння знань, навичок та переконань у результаті кооперативного навчання. Це один з етапів формування особистості, передумова її інтеграції в систему кооперації та кооперативного руху. Гнучкість

кооперативної освіти та її доступність забезпечують соціальні гарантії самореалізації особистості, можливості розвитку індивідуальних здібностей і талантів.

При цьому варто відзначити, що зміст освіти визначається кооперативною системою, вимогами виробництва й обумовлюється соціально-економічними відносинами в країні, громадським рівнем і станом кооперативної науки, рівнем розвитку кооперації [1, с. 131].

Нині в Україні у структурі системи Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілка) створена й ефективно функціонує потужна мережа освітніх закладів від I до IV рівнів акредитації, що здійснюють підготовку фахівців як для юридичних осіб споживчої кооперації, так і для інших галузей недержавного та державного секторів економіки країни. Особливістю освіти в сучасних кооперативних навчальних закладах є її переважна орієнтація на фінансово-економічні спеціальності. Причиною цього може бути той факт, що суб'єкти господарювання, що створюються в кооперативній формі, в основі мети своєї діяльності мають необхідність задоволення економічних, соціальних та інших (у даному разі освітніх) потреб своїх засновників (учасників). Таким чином, якщо у членів кооперативу існує потреба в освітніх послугах саме у фінансово-економічній сфері, кооперативний навчальний заклад повинен їх задовольнити.

Таким чином, кооперативні навчальні заклади Західної України орієнтовані саме на фінансово-економічну освіту, що чітко прослідковується в їх назвах. Варто відзначити, що територію Західної України найчастіше розглядають як Львівську, Івано-Франківську та Тернопільську області. Становлення корпоративної освіти на цій території відбу-

лося ще на початку XIX ст. у Львові, який входив у той період до складу Австро-Угорської імперії, де було створено перший на території сучасної України кооперативний навчальний заклад – Реальна школа (1817 р.). Нині на території Західної України у сфері надання послуг фінансово-економічної та кооперативної освіти функціонують Львівський кооперативний коледж економіки і права, Львівський торговельно-економічний університет (справознавчий Львівський комерційної академії – найстарішого торговельно-економічного вищого навчального закладу України), Івано-Франківський фінансово-комерційний кооперативний коледж імені С. Граната, Тернопільський кооперативний торговельно-економічний коледж та ін. Варто акцентувати увагу на тому, що така частка кооперативних освітніх закладів – це досить мала частка у загальній кількості освітніх установ на теренах Західної України, а отже, сучасний стан кооперативної фінансово-економічної освіти навряд чи можна вважати задовільним.

У сфері фінансово-економічної освіти кооперативні навчальні заклади Західної України здійснюють підготовку фахівців за різними спеціальностями, зокрема такими як: бухгалтерський облік, товарознавство та комерційна діяльність, організація обслуговування населення, підприємництво, торгівля та біржова діяльність, облік і оподаткування, маркетинг, фінанси, банківська справа і страхування тощо. Таким чином, кооперативні навчальні заклади слідує сучасним тенденціям та потребам ринку праці дають змогу своїм студентам отримати освіту, яку можна продовжити за відповідними спрямуваннями у більшості економічних вищих навчальних закладів України для отримання вищих освітньо-кваліфікаційних рівнів або освітніх ступенів.

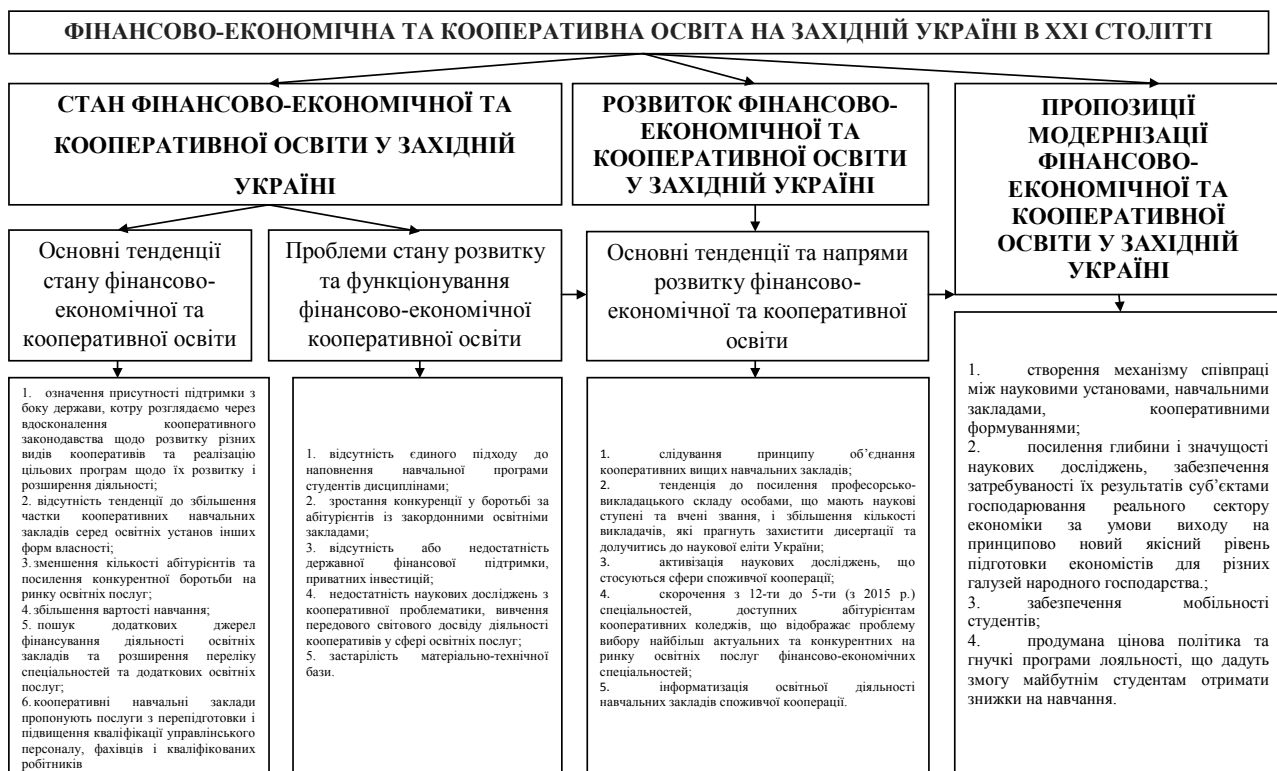


Рис. 1. Структурно-логічна схема дослідження стану, розвитку та перспектив модернізації фінансово-економічної та кооперативної освіти у Західній Україні в умовах сьогодення

Джерело: розроблено автором

Проблемами розвитку фінансово-економічної кооперативної освіти у Західній Україні є такі:

1) зростання конкуренції у боротьбі за абітурієнтів із закордонними освітніми закладами (зокрема, таких країн як Польща, Угорщина, Чехія, що є територіально близькими до Львівської, Івано-Франківської та Тернопільської областей);

2) відсутність або недостатність державної фінансової підтримки, приватних інвестицій; застарілість матеріально-технічної бази.

Сучасний стан фінансової економічної кооперативної освіти характеризується численними спробами об'єднання зусиль академій, університетів, коледжів кооперативної форми власності, що дає змогу швидко і продуктивно розв'язувати проблеми професійної підготовки нового покоління фахівців, здатних провести реформування процесу функціонування споживчої кооперації і забезпечити її ефективну діяльність у ринковому середовищі. Основним досягненням співпраці кооперативних навчальних закладів є поліпшення рівня якості освітньої діяльності та покращання стану підготовки майбутніх фахівців через механізм запровадження багаторівневої вищої освіти та застосування інноваційних технологій для навчання студентів, а також реформування процесу надання освітніх послуг відповідно до європейських стандартів.

На стан фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення впливає той факт, що кооперативний сектор економіки отримав серйозну підтримку з боку держави. Це і вдосконалення кооперативного законодавства щодо розвитку різних видів кооперативів, і реалізація цільових програм щодо їх розвитку і розширення діяльності. Нині кооперативні організації потребують науково обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення ефективності їх роботи, тому перед колективами кооперативних освітніх закладів наразі ставиться актуальне завдання – активізація наукових досліджень із кооперативної проблематики, вивчення передового світового досвіду діяльності кооперативів у сфері освітніх послуг.

Характерною рисою розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні зокрема та і в усій державі загалом є відсутність єдиного підходу до наповнення навчальної програми студентів дисциплінами. Різниця у навчальних планах суттєво стримує можливості до мобільності студентів, про важливість якої неодноразово наголошували на найвищих щаблях владних структур. Водночас однаковість потребують не лише підходи до процесу розробки навчальних планів, навчальної та навчально-методичної літератури, запровадження інноваційних технологій навчання, а й вирішення питань, що належать до площини забезпечення якості фахової підготовки.

Із метою розширення асортименту освітніх послуг, що є необхідним сучасним заходом для отримання суттєвих переваг у конкурентній боротьбі, кооперативні навчальні заклади пропонують послуги з перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінського персоналу, фахівців і кваліфікованих робітників. Саме з цією метою при Львівській академії (нині Львівський торговельно-економічний університет) створено інститут післядипломної освіти, а при коледжах, що розміщуються в Івано-Франківській та Тернопільській областях, – курси підвищення кваліфікації. Крім того, кооперативні навчальні заклади Західної України на міжнародному рівні співпрацюють з вищими навчальними закладами більш ніж

20 країн світу (серед яких – Великобританія, США, Франція, Німеччина) з метою обміну студентами, що навчаються за подібними програмами для здобуття сучасної фінансово-економічної освіти.

Можна окреслити тенденції стану фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення:

– по-перше, відсутність тенденції до збільшення частки кооперативних навчальних закладів серед освітніх установ інших форм власності;

– по-друге, зменшення кількості абітурієнтів та посилення конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг [2];

– по-третє, необхідність збільшення вартості навчання з економічних причин;

– по-четверте, потреба в пошуку додаткових джерел фінансування діяльності освітніх закладів та розширення переліку спеціальностей та додаткових освітніх послуг.

Найважливішим завданням кооперативних освітніх закладів на Західній Україні в їх сучасному стані є вдосконалення кооперативної освіти з використанням закордонного досвіду для забезпечення високого рівня ефективності цього процесу. Узагальнення досвіду діючих в Україні та зарубіжних країнах кооперативних навчальних закладів, розробка нових затребуваних програм підготовки і перепідготовки кадрів, упровадження нових сучасних освітніх технологій – ось основні шляхи для покращання стану фінансово-економічної та кооперативної освіти на Західній Україні в умовах сьогодення.

Висновки. Отже, вважаємо, що слідування кооперативними освітніми інституціями означеним шляхом може забезпечити їх конкурентоспроможність на ринку освітніх послуг, а для їх випускників – фахівців у фінансово-економічній сфері – гарантувати професійні переваги на ринку праці. Звичайно, необхідним є реформування і продовження інтеграції й об'єднання галузевих навчальних закладів. Основна ж проблема, яку необхідно вирішувати, – це комплектування студентського складу. Беручи до уваги те, що щороку випускників шкіл стає все менше, з метою забезпечення більшого обсягу набору до кооперативних навчальних закладів їх керівництву необхідно готувати подання до Міністерства освіти та науки України з проханням виділення безкоштовних місць на держзамовлення. Це дасть змогу підвищити конкурентоспроможність кооперативних вищих навчальних закладів Західної України на ринку освітніх послуг.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гагієва А.К. Кооперативное образование как отрасль кооперативной системы / А.К. Гагієва // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2005. – № 10. – С. 131–134.
2. Вступна кампанія 2015 року // Форми збору даних для дослідження прогностичної валідності 2012, 2013, 2014 років відповідно до листів Спільки ректорів [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.vstup.info/>.
3. Базилевич В. Екологічний імператив економічної освіти в контексті глобалізаційних викликів / В. Базилевич // Вісник Національної академії наук України. – 2010. – № 8. – С. 15–19.
4. Бондарєва Л.І. Науково-методичні і навчальні інновації в економічній освіті / Л.І. Бондарєва // Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами. – 2012. – № 9. – С. 18–27.
5. Гороховський І.Л. Інтеграція науки та практики як важливий чинник реформування кооперативної освіти / І.Л. Гороховський // Якість вищої освіти: вдосконалення змісту та організації практичної підготовки студентів : матеріали XL Міжнародної

- науково-методичної конференції (25–26 лютого 2015 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С. 19–24.
6. Дмитрів А.Я. Маркетингове дослідження показників розвитку ринку кооперативної освіти в Україні / А.Я. Дмитрів // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2013. – Вип. 40. – С. 135–143.
  7. Коваль Л.М. Економічна освіта на Хмельниччині: вагомий віхи історії Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту / Л.М. Коваль, В.С. Церклевич // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1. – С. 291–296.
  8. Кончин В.І. Реформування системи економічної освіти у вищій школі: відхід від канонічної освітньої політики МОН України та необхідність посилення механізмів лібералізації / В.І. Кончин // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2009\\_2\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_21).
  9. Лаврик-Слісенко Л. Культурно-просвітницька діяльність кооперативного руху в розвитку аграрної освіти України (20–30-ті роки ХХ ст.) / Л. Лаврик-Слісенко // Педагогічні науки. – 2011. – Вип. 3. – С. 117–122.
  10. Меньяйленко О.С. Особливості професійної підготовки майбутніх фахівців фінансово-економічних спеціальностей у віртуальному освітньому просторі / О.С. Меньяйленко, О.Б. Шевчук // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогічні науки. – 2012. – № 20. – С. 28–35.
  11. Нестуля О.О. Освітня діяльність вищих навчальних закладів споживчої кооперації України, спрямована на співпрацю / О.О. Нестуля, В.П. Косаріна // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Споживча кооперація ХХІ століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку» (20–21 листопада 2008 р.). – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 241 с.
  12. Про особливості запровадження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266 : Наказ Міністерства освіти і науки України № 1151 від 6 листопада 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/files/normative/2016-01-18/4636/nmo-1151.pdf>.
  13. Рекрут В.П. Особливості організації кооперативної освіти споживчої кооперації України у 30-х роках ХХ ст. / В.П. Рекрут // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3. – С. 121–131.
  14. Реформа кооперативної освіти: погляд зсередини // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. – 2014. – № 5(1130). – С. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coop.com.ua/visti/pdf/n5-2014.pdf>.
  15. Сингаївська А.М. Розвиток вищої економічної освіти: тенденції, періодизація, пріоритети / А.М. Сингаївська // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2010. – № 3. – С. 185–190.
  16. Шацька З.Я. Феномен престижності економічних спеціальностей у вищих закладах освіти України / З.Я. Шацька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 4. – С. 202–206.

УДК 330.8

**Кривий В.І.**  
аспірант відділу теорії економіки і фінансів  
Державної навчально-наукової установи  
«Академія фінансового управління»

## ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідженню передумов виникнення відносно нового напрямку економічних досліджень – поведінкової економіки. Прослідковано еволюцію поглядів наукової спільноти щодо концепції раціональності економічних агентів. Виокремлено та систематизовано основні фактори, що вплинули на виникнення поведінкової економіки. Проаналізовано особливості міждисциплінарної взаємодії на стику економічної теорії та психології у сфері прийняття рішень.

**Ключові слова:** поведінкова економіка, «людина економічна», теорія раціонального вибору, обмежена раціональність, економічний «імперіалізм».

### Кривой В.И. ПРЕПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию предпосылок возникновения относительно нового направления экономических исследований – поведенческой экономики. Рассмотрена эволюция взглядов научного сообщества относительно концепции рациональности экономических агентов. Выделены и систематизированы основные факторы, повлиявшие на возникновение поведенческой экономики. Проанализированы особенности междисциплинарного взаимодействия на стыке экономической теории и психологии в сфере принятия решений.

**Ключевые слова:** поведенческая экономика, «человек экономический», теория рационального выбора, ограниченная рациональность, экономический «империализм».

### Kryvyy V.I. PRECONDITIONS OF BEHAVIORAL ECONOMICS EMERGENCE

The article is devoted to preconditions of emergence of the relatively new area of economic research – behavioral economics. In the article was described the evolution of the scientific community's views in relation to the concept of economic agents rationality. It was determined and systematized the main factors that influenced to the behavioral economics emergence. The peculiarities of interdisciplinary interaction between psychology and economics in decision-making sphere were analyzed.

**Keywords:** behavioral economics, «homo economicus», rational choice theory, bounded rationality, economic imperialism.

**Постановка проблеми.** Виникнення в економічній теорії такого напрямку, як «поведінкова економіка», по праву може вважатися одним із самих значимих і цікавих подій у розвитку економічної науки за останні кілька десятиріч. Поведінкова економіка з початку свого розвитку виступала з критикою неокласичної економічної теорії, зокрема її моделі

раціонального вибору, характеристик «людини економічної», уявлень про її раціональність, мотивів її діяльності тощо. Методологічна відмінність поведінкової економіки від неокласичної економічної теорії полягала у використанні експериментальних методів, а також включенні розробок з інших суміжних соціальних дисциплін, особливо психології та соціології.

Дослідження у сфері поведінкової економіки набувають усе більшої популярності та актуальності, з огляду на те, що вони спрямовані на підвищення пояснювальних та прогностичних можливостей економічних теорій, особливо в періоди криз та невизначеності, і дають змогу врахувати психологічні особливості та ірраціональну природу економічних агентів у процесі прийняття економічних рішень. Із розвитком досліджень у сфері поведінкової економіки зростає її актуальність дослідження історичних аспектів розвитку даного напрямку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливий внесок у розвиток поведінкової економіки здійснили такі зарубіжні вчені, як Д. Канеман, А. Тверські, Г. Саймон, Дж. Катона, які вивчали процес прийняття економічних рішень в умовах невизначеності та ризику. Дослідженням становлення та розвитку поведінкової економіки присвячені праці Ф. Хеукеломе, Дж. Ловенштейна, Е. Ангера.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Слід відзначити, що у вітчизняній науковій літературі такої напрям досліджень, як поведінкова економіка, висвітлений недостатньо. Недостатня увага приділяється також історії розвитку даного напрямку, зокрема більш детального та системного аналізу потребує дослідження причин та факторів, що вплинули на розвиток поведінкової економіки.

**Мета статті** полягає у дослідженні передумов виникнення поведінкової економіки та аналізі науково-методологічного фону, що передував розвитку досліджень у даному напрямі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна теорія, як і будь-яка інша суспільна наука, будь то соціологія, психологія чи політологія, має своїм предметом людську поведінку. Людина завжди була і залишається центральною фігурою економічної науки незалежно від типу досліджуваних економічних відносин. Для врахування людської поведінки економісти протягом століть намагались створити певний формалізований опис, характеристику основних якостей і способу дій економічних агентів у процесі взаємодії з іншими економічними суб'єктами. Саме тому з самого початку свого виникнення як самостійної галузі знання економічна теорія використовувала у всіх своїх побудовах модель «економічної людини». Термін «економічна людина» має на увазі будь-якого суб'єкта, який у процесі своєї діяльності в різних формах взаємодіє в умовах ринку з іншими суб'єктами.

Створення такої моделі було обумовлено необхідністю дослідження проблеми вибору і мотивації в процесі фінансово-господарської діяльності індивідів. При цьому метою дослідження був не сам процес вибору, а був результат вибору, тобто модель «економічної людини» складалася не в результаті спеціального вивчення людини та її поведінки на ринку в різних ситуаціях, а була введена як апіорне припущення для потреб побудови економічної теорії.

Модель – це певна теоретична конструкція, яке є аналогом реального об'єкту. За допомогою моделей вчені розмірковують у певній ідеальній схемі, тобто роблять припущення і допущення, формують вихідні засновки, які можуть бути неточні або невірні. Придатність моделі зазвичай перевіряється на основі співставлення її прогнозів із реальними даними чи даними експериментів. Як зазначав У. Маккі [1], за останні два століття ключова методологічна проблема економічної теорії була пов'язана з тим, наскільки точно теоретичні моделі відображають реальність,

адже будувати зручні моделі, що добре інтерпретуються, досліджувати їх, щоб отримувати конкретні і певні результати, простіше, ніж робити це робити з урахуванням обмежень, які пов'язані з вимогою до моделі відповідати реальності.

Відправною точкою у створенні моделі «економічної людини» є праці представників англійської класичної школи, зокрема А. Сміта. Вченим була висловлена ідея про продуктивність егоїзму за умови, що він реалізується в рамках ринкових відносин. «Економічна людина» А. Сміта характеризувалася такими ознаками:

- власний інтерес індивіда відіграє визначальну роль у мотивації його економічної поведінки;
- особистий інтерес відповідає інтересам суспільним, і це досягається за допомогою механізму «невидимої руки ринку»;
- економічний суб'єкт є компетентним у своїх власних господарських справах;
- головний мотив господарської діяльності «економічної людини» – максимізація прибутку з урахуванням нематеріальних чинників добробуту.

За більш ніж двохвіковий період в економічній теорії розроблено та запропоновано досить велику кількість гіпотез, уточнюючих структуру створеної А. Смітом моделі. Зокрема, важливим витоком моделі «економічної людини» став етичний утилітаризм І. Бенґама, який уважав, що мораль можна перетворити в точну науку, у «моральну арифметику». Він ставить в основу моделі людини прагнення до задоволень і уникнення страждань, припустивши, що індивід може кількісно виміряти розмір будь-якого задоволення чи страждання, представити їх числом. Потім людині залишається вибрати поведінку, за якої максимізується арифметична різниця «задоволення мінус страждання». Утилітаризм – це спроба застосувати до області моралі раціональне та доказове мислення. Протагоністом усіх міркувань класиків утилітаризму є індивід, здатний до раціонального осягнення того, що становить зміст щастя, а також до раціонального визначення шляхів досягнення щастя у світі [2, с. 95].

Подальший розвиток моделі «економічної людини» здійснювали представники «маржиналістської революції»: К. Менґер, У. Джемсон, Л. Вальрас. Як зазначав В.В. Радаєв [3], «маржиналістська революція» була сповнена пафосом методологічного очищення економічної теорії від «сторонніх» домішок у вигляді політичних і моральних принципів, у той час як у працях класиків політичної економії спостерігається складне переплетення економічних і неекономічних, наукових та етичних підходів. Людина у маржиналістів постає як максимізатор корисності. В основі поведінки вже не так лежить егоїзм, як зростаючою мірою економічна раціональність. Індивід не лише обчислює, але й оптимізує свою вигоду і свої дії. А моральні якості вже перестають цікавити дослідників цього напрямку.

Після маржиналістської революції почалось формування неокласичної економічної теорії. На сучасному етапі неокласика розглядається як «основна течія» (мейнстрим) сучасної економічної науки. Відповідно до положень неокласики, модель «економічної людини» має такі основні характеристики [4]:

- існування сукупності переваг і обмежень, у зв'язку з чим дія індивіда завжди відбувається в ситуації обмеженості ресурсів і носить характер вибору;
- здатність до оцінки: суб'єкт завжди здатний порівняти альтернативні блага, вони для нього взаємозамінні (діє принцип «усе має ціну»);

- суб'єкт керується лише власним інтересом; колись це називалося егоїзмом, нині прийнято більш нейтральне – «байдужість до добробуту інших»;

- повна інформованість як знання своїх уподобань і цін усіх благ;

- раціональність як здатність у будь-якій ситуації максимізувати корисність за раціонального вибору.

Останню характеристику можна вважати основною, тому «економічну людину» можна коротко охарактеризувати як «раціонального максимізатора корисності».

Концепція раціональності, яка використовується в неокласичній теорії раціонального вибору, – це ідея інструментальної раціональності. Інструментальна раціональність стосується тільки відношення між засобами і цілями. Певна дія вважається інструментально раціональною, якщо економічний агент використовує найкращі засоби для досягнення цілей. У. Хендс [5] зазначав, що, по-перше, у рамках інструментальної раціональності цілі вважаються заданими на основі уподобань агентів. По-друге, часто (але не завжди) передбачається оптимізація, тобто якщо цілі й обмеження можна представити у вигляді математичних співвідношень, то інструментальна раціональність відображається, як вирішення певної оптимізаційної задачі. По-третє, інструментальна раціональність не накладає обмежень щодо змісту самих цілей агента, проте накладає певні обмеження щодо структури цих цілей. Відтак, цілі (вподобання) мають бути добре впорядковані, для того щоб інструментально раціональне (отже, й найкраще) рішення існувало.

На основі неокласичних уявлень про людину економічну, модель раціонального вибору була доповнена аналізом прийняття рішень за умов ризику – моделлю очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна. Дана модель стверджує, що під час вибору однієї з альтернатив економічний агент вибирає завжди ту, де більша очікувана корисність. Ученими були сформульовані аксіоми, що характеризують раціональну поведінку індивіда й які послужили основою для класичної теорії поведінки споживача. Серед них [6]:

- Аксіома повноти. Для індивіда будь-які альтернативи (варіанти вибору)  $X$  та  $Y$  можуть бути співвіднесені між собою таким чином: варіант  $X$  краще за варіант  $Y$  ( $X > Y$ ); варіант  $Y$  краще за варіант  $X$  ( $X < Y$ ); або альтернативи  $X$  та  $Y$  рівноцінні між собою ( $X = Y$ ).

- Аксіома транзитивності. Якщо альтернатива  $X$  краща за альтернативу  $Y$  ( $X > Y$ ), а альтернатива  $Y$  краща за альтернативу  $Z$  ( $Y > Z$ ), то  $X > Z$ .

- Аксіома незалежності. Якщо припустити, що  $X > Y$ , то для всякої  $Z$  і всіх  $p$   $Xp + Z(1-p) > Yp + Z(1-p)$ .

- Аксіома протяжності. Припустимо, що  $X > Y > Z$ , тоді існує таке  $p$ , за якого  $Xp + Z(1-p) = Y$ , де  $X, Y, Z$  – використовуються для позначення альтернатив,  $p$  – ймовірність настання події ( $p \in (0; 1]$ ).

Процес аксіоматизації теорії вибору давав змогу чіткого формулювання як вихідних припущень, так і їх наслідків, а також давав змогу будувати стрункі теоретичні моделі, використовуючи математичний апарат.

Як відомо, в економічній теорії щодо прийняття рішень виділяють два підходи: нормативний і дескриптивний (позитивний). Позитивна економічна теорія займається тим, що відбувається насправді, а нормативна – пояснює, як має бути. У. Хендс [5] стверджує, що економісти починаючи з 40-х років ХХ ст. традиційно вважали теорію раціонального

вибору позитивною науковою теорією, тобто такою, що досить добре описує, пояснює, прогнозує реальну поведінку економічних агентів. Проте деякі вчені у своїх дослідженнях доводили точку зору щодо процесу прийняття рішень економічними агентами, яка сильно відрізнялась і суперечила загальноприйнятими поглядам. Цей процес відбувався в кількох напрямках.

По-перше, це роботи Г. Саймона та Дж. Катони, спрямовані на обґрунтування важливості використання результатів психології в економічній теорії. Г. Саймон – один із перших, хто вказував на нереалістичність вихідних припущень, на яких побудовані стандартні неокласичні моделі. Він увів в обіг поняття «обмежена раціональність» для позначення всіх обмежень, що можуть стосуватись знань чи обчислювальних здібностей людей і які не дають змоги вести в реальності себе так, як це описувала ортодоксальна теорія. Він припустив, що за відсутності всієї необхідної інформації суб'єкт прагне знайти «задовільне рішення». Тут критерій «найкращого» рішення змінюється на критерій «задовільності», що означає прагнення до досягнення бажаного рівня. Коли цей бажаний рівень не досягається, індивід змінює стратегію своєї поведінки, сподіваючись досягти його іншими способами [7].

Дж. Катона, як і Г. Саймон, уважав неокласичну теорію раціонального вибору явно не реалістичною. Дж. Катона у своїй праці «Психологічний аналіз і економічна поведінка» писав [8, с. 16]: «На відміну від чистих теоретиків ми не повинні припускати, що раціональна поведінка існує чи становить тему економічного аналізу. Ми повинні вивчати економічну поведінку такою, якою вона є. Описуючи і класифікуючи різні реакції, а також причини, що їх породжують, ми повинні задаватись питанням, чи вправі такі реакції називатись «раціональними», і, якщо так, то якою мірою».

Роботи даних економістів певною мірою можна вважати висхідною точкою сучасної поведінкової економіки. Однак їхні ідеї в той період не знайшли належної підтримки і розуміння серед колег і тільки через кілька десятиків років отримали відповідний резонанс у науковій спільноті.

По-друге, значну частину сумнівів щодо дескриптивної спроможності теорії раціонального вибору внесли піонерські дослідження М. Алле та Д. Елсберга, які піддали критиці базові аксіоми моделі очікуваної корисності Неймана-Моргенштерна. Мова йде про знамениті парадокси Алле та Елсберга, які свідчать про велику кількість аномалій та невідповідностей, що продемонстрували неможливість застосування моделі максимізації очікуваної корисності в реальних умовах ризику та невизначеності [9].

Виникла ситуація, за якої теорія раціонального вибору позиціонувалась як універсальна економічна теорія для пояснення економічної поведінки. Проте в ході прикладних досліджень низки науковців почали з часом виявляти різні парадокси, які не піддавались раціональному поясненню в рамках існуючої теоретичної системи знань. Такий стан речей призвів до нарощування методологічних суперечностей у тодішньому мейнстрімі, що призвело до розвитку альтернативних до неокласики досліджень, особливо експериментальних та міждисциплінарних, на стику економіки та інших суспільних наук про людину.

Міждисциплінарна взаємодія є важливим фактором розвитку будь-якої науки. Особливо це стосується економічної теорії, яка має своїм предметом людську поведінку, через це вона відкрита як для

точних, так і для гуманітарних наук. Використання досягнень математики, фізики, історії, філософії дало змогу економічній теорії стати самою авторитетною із числа наук про людську поведінку. Проте взаємодія наук – досить складний і суперечливий процес, що пояснюється насамперед відмінностями в предметі і методі. А якщо врахувати, що розвиток будь-якої науки відбувається на основі руху внутрішніх суперечностей через зіткнення різних шкіл і напрямів, зміну парадигм, то стає очевидним, що міждисциплінарна взаємодія та запозичення методів з інших дисциплін може призвести як і до вирішення, так і до посилення цих суперечностей.

З одного боку, важливу роль у формуванні і розвитку неокласичної теорії на початку ХХ ст. відіграв розвиток математики і фізики, з іншого – прогрес у природознавстві, психології, соціології, історії сприяв посиленню її конкурентів: інституціоналізму, історичної школи, марксизму тощо. А після Другої світової війни, коли почалась науково-технічна революція, що продемонструвала можливість кібернетики, інформатики, математики та теоретичної фізики, економічна теорія зазнала значного впливу принципів раціоналізму, керованості, моделювання та систематизації. Проте коли економічна наука з позиції свого нобелівського статусу спробувала нав'язати метод раціонального егоїзму іншим суспільним наукам, цей процес зустрів активний супротив. Більше того, маючи свою аналітичну й експериментальну базу, вони, навпаки, рекомендують мейнстриму економіки переглянути свої методологічні принципи [10, с. 119].

На перший погляд, поведінкову економіку, що була створена в процесі симбіозу економічної теорії та психології, можна розглядати як один із прикладів «економічного імперіалізму». Дане явище в міждисциплінарних дослідженнях із соціальної проблематики означає «експорт» методів і понять економічної науки в суміжні соціальні дисципліни, такі як політологія, соціологія, антропологія, право, релігієзнавство тощо. Проте, як зазначає Р. Капелюшніков [11], у разі поведінкової економіки характер міждисциплінарної взаємодії виявився перевернутий: у ролі «митрополії» цього разу виступає психологія, а роль «колонізованої території» – економічна теорія. Із розвитком психології стає ясно, що рання економічна теорія, не беручи до уваги психологічні особливості поведінки, використовує моделі, які є дуже далекими від реальності, тому завданням представників поведінкової економіки було вийти за рамки вузьких обмежень, що накладаються поняттям «людини економічної».

На початку свого розвитку основою поведінкової економіки були дані і результати, отримані з експериментальних досліджень, а її ідейними засновниками були скоріше не економісти, а представники когнітивної психології. Психологія була першою соціальною наукою, що на початку ХХ ст. почала використовувати експериментальні методи. Таким чином, експериментам у галузі економіки передували експерименти в області психології. Надалі економісти стали тісно працювати з психологами у зв'язку з існуванням багатьох проблем на стику двох наук (такі як процес прийняття рішень і переговорів). Саме така міждисциплінарна взаємодія економіки і психології стає однією з передумов виникнення поведінкової економіки.

Також слід відзначити, що однією з передумов, що мала опосередкований вплив на формування поведінкової економіки, стало виникнення кіберне-

тики та розвиток моделювання. Розвиток кібернетики, зокрема й дослідження Джона фон Неймана, з точки зору впливу на економічну науку має подвійне значення. По-перше, вони дали змогу перетворити абстрактні моделі оптимізації неокласики в обчислювальні моделі. З іншого боку, вони спричинили певну перебудову в суміжних дисциплінах, дослідження яких базуються на принципах обробки інформації і побудові поведінкових моделей, що збігаються з принципами кібернетики. Таким чином, кібернетика створила методологічну базу розвитку і для неокласики, і для психології, і для теорій, спрямованих на їх зближення й об'єднання. Із цього приводу американський спеціаліст по філософії науки Д. Росс зазначає [12, с. 7]: «Когнітивна наука виникла саме тому, що після Другої світової війни стало неможливо думати про розум чи про поведінкові реакції на зовнішнє середовище без використання формального і технічного розуміння обробки інформації».

Перехід до епохи постмодерну в другій половині ХХ ст. залишив відбиток не тільки на розвитку економічної науки в загальному, а й посприяв розвитку альтернативних до ортодоксальної теорії, зокрема й поведінкової економіки. Мова йде насамперед про утвердження таких рис постмодерністського трактування науки, як нелінійність, релятивізм, деструктуризація, посилення методологічного плюралізму.

Постмодерн сформував умови, по-перше, для посилення парадигмальної поліструктурності самого мейнстриму, по-друге – для поглиблення диференціації економічної гетеродоксії. Поступовий ріст спектру наукових парадигм почав відбуватися не так шляхом наукових революцій, а більше на основі міжпарадигмального взаємопроникнення і синтезу, а також шляхом міждисциплінарного парадигмального дрейфу [13].

Таким чином, до 80-х років минулого століття сформувались умови, які призвели до розвитку нового напрямку в економічній теорії – поведінкової економіки, а пізніше й у виділення її у окрему субдисципліну. Так, у 1978 р. були присуджені нобелівські премії Г. Саймону та М. Алле за піонерські дослідження у сфері прийняття рішень. Дана подія символізувала певну зміну стереотипів наукової спільноти щодо використання психології й експериментів в економічній науці. А в 1979 р. у світ вийшла фундаментальна праця А. Тверські та Д. Канемана «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику» [14], яка стала однією з найбільш цитованих у сучасній економічній літературі, що стосується питань прийняття рішень в умовах ризику і невизначеності.

Вчені піддали критиці ортодоксальну теорію очікуваної корисності та запропонували альтернативну концепцію – «теорію перспектив». Основною метою вони вважали розробку адекватної моделі, яка б описувала реальні процеси прийняття рішень економічними агентами. Теорія перспектив давала змогу логічно пояснити різні види аномальної поведінки економічних агентів, які були підмічені раніше (наприклад, парадокси Алле та Елсберга), але не піддавалися поясненню з позицій неокласичної теорії очікуваної корисності.

Причина її популярності полягала також в успішному емпіричному тестуванні на реальних даних. З іншого боку, вона була яскравим прикладом процесу включення результатів психологічних досліджень в економічну теорію, тим самим визнаючи подальший напрям розвитку теорії вибору. Своїм прикладом Канеман та Тверські надихнули

сотні економістів і психологів до досліджень у цьому напрямі [9].

Основним фінансовим джерелом для розвитку поведінкової економіки став фонд Russell Sage Foundation, який у 1980-х роках був стабільним спонсором досліджень у цьому напрямі і, крім того, є видавцем низки впливових робіт із поведінкової економіки. Програма поведінкової економіки почалася в 1986 р. як спільна діяльність із фондом Альфреда П. Слоуна з метою підвищення точності й емпіричного охоплення економічної теорії шляхом включення інформації із суміжних суспільних дисциплін [15].

**Висновки.** Отже, наростання методологічних суперечностей у мейнстрімі економічної науки другої половини ХХ ст., а також розбіжності між неокласичними уявленнями про «людину економічну» та реальною людиною, яка не завжди діє раціонально в процесі прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику, підштовхнули до розвитку альтернативних напрямів економічних досліджень, які призвели в результаті до виникнення поведінкової економіки. Однією з найважливіших передумов її виникнення також став розвиток міждисциплінарних досліджень, передусім взаємодія економіки з психологією. До інших передумов розвитку поведінкової економіки слід віднести виникнення кібернетики, розвитку моделювання та експериментів у соціальних науках, а також перехід до епохи постмодернізму.

Основним завданням, яке ставили перед собою ідейні засновники поведінкової економіки, було прагнення скороти існуючий розрив між нормативною теорією та описативним аналізом процесів прийняття рішень. Поворотним моментом у виникненні поведінкової економіки як наукової течії можна вважати вихід статті А. Тверскі та Д. Канемана «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику», яка стала результатом використання психологічних досліджень в економічній теорії. Таким чином, з'явилась можливість використовувати вдосконалений теоретичний апарат до проблем прийняття економічних рішень, який більш точно

відображає поведінку індивідів в умовах ризику та невизначеності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маки У.О. Модели и эксперименты – это одно и то же / У. Маки // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 81–89.
2. Серебрянский Д.С. Классический утилитаризм: основные теоретические проблемы / Д.С. Серебрянский // Этическая мысль. – 2011. – № 11. – С. 90–105.
3. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций : [учеб. пособие] / В.В. Радаев. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 368 с.
4. Филатов В.П. Модели человека в социальных науках / В.П. Филатов // Эпистемология и философия науки. – 2012. – № 1. – С. 125–140.
5. Хэндс У. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее / У. Хэндс // Вопросы экономики. – 2012. – № 10. – С. 52–74.
6. Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман. – М. : Книга по Требованию, 2012. – 708 с.
7. Simon H. A. A behavioral model of rational choice / H.A. Simon // Quarterly Journal of Economics. – 1955. – № 69. – P. 99–118.
8. Katona G. Psychological Analysis of Economic Behavior / G. Katona. – NY: McGraw-Hill, 1951. – 347 p.
9. Павлов И.А. Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованию человеческого поведения : [научный доклад] / И.А. Павлов. – М. : ИЭ РАН. – 2007. – 62 с.
10. Ольсевич Ю.Я. Когнитивно-психологический сдвиг в аксиоматике экономической теории. (Альтернативные гипотезы) / Ю.Я. Ольсевич. – СПб. : Алетейя, 2012. – 224 с.
11. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и «новый» патернализм / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 66–90.
12. Ross D. Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanation / D. Ross. – Cambridge: The MIT Press, 2005. – 444 p.
13. Гайдай Т. Методологічний аналіз зрушень парадигмальної структури сучасної економічної теорії / Т. Гайдай // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 146. – С. 22–25.
14. Kahneman D. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – № 47. – P. 263–291.
15. Heukelom F. Who are the Behavioral Economists and what do they say? / F. Heukelom. – Amsterdam : Tinbergen Institute Discussion Paper, 2007. – 48 p.





## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9 + 330.4

**Вінська О.Й.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри європейської інтеграції  
Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана*

**Токар В.В.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри міжнародних фінансів  
Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана*

### ПОЛІТИЧНА ЕМАНСІПАЦІЯ ЖІНОК ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС

У статті висвітлено проблеми гендерної рівності та економічного розвитку країн Європейського Союзу. Досліджено взаємозв'язок між політичною емансипацією жінок та валовим національним доходом на душу населення, який конвертовано в міжнародні долари США на основі паритету купівельної спроможності. Для непараметричної оцінки статистичної залежності між політичною емансипацією жінок та ВНД на душу населення використано коефіцієнт рангової кореляції Спірмена, а також коефіцієнт детермінації та тестування за допомогою розподілу t-Стюдента.

**Ключові слова:** гендерна рівність, гендерний розрив, політична емансипація жінок, Європейський Союз (ЄС), економічний розвиток.

### **Винская О.И., Токар В.В. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭМАНСИПАЦИЯ ЖЕНЩИН КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕС**

В статье освещены проблемы гендерного равенства и экономического развития стран Европейского Союза. Исследована взаимосвязь между политической эмансипацией женщин и валовым национальным доходом на душу населения, который был конвертирован в международные доллары США на основе паритета покупательной способности. Для непараметрической оценки статистической зависимости между политической эмансипацией женщин и ВНД на душу населения использованы коэффициент ранговой корреляции Спирмена, а также коэффициент детерминации и тестирование с помощью распределения t-Стюдента.

**Ключевые слова:** гендерное равенство, гендерный разрыв, политическая эмансипация женщин, Европейский Союз (ЕС), экономическое развитие.

### **Vinska O.Y., Tokar V.V. POLITICAL EMANCIPATION OF WOMEN AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE EU COUNTRIES**

The article sheds a light on gender equality and economic development of the European Union countries. The authors examine the interplay between political empowerment of women and gross national income per capita converted to international dollars using purchasing power parity rates. The used methods integrate Spearman's rank correlation coefficient as a nonparametric measure of statistical dependence between political emancipation of women and GNI per capita, determination coefficient and t-Student test.

**Keywords:** gender equality, gender gap, political emancipation of women, European Union (EU), economic development.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку людства однією з важливих проблем залишається гендерний дисбаланс у його соціально-економічному та політичному вимірах. Сприяння рівноправності статей та розширення прав жінок є однією з головних цілей сталого розвитку ООН до 2030 р. Одним із найвпливовіших апологетів гендерної рівності наразі виступає Європейський Союз, який досягнув високих показників щодо доступу жінок до освіти, медицини, політичної діяльності та активно пропагує жіноче лідерство. Країни ЄС продовжують боротьбу з такими проблемами, як різниця в оплаті праці чоловіків та жінок, насилля над жінками, недостатнє представлення жінок на керівних посадах у бізнесі та політичному житті. Зважаючи на те, що політичні рішення визначають основні напрями соціально-економічного розвитку держави, пропорційне представництво жінок у владних інституціях забез-

печує справедливість та надає їм змогу відстоювати свої інтереси. Більше того, широке залучення жінок у політику забезпечує використання їх інтелектуального та креативного потенціалу задля успішного економічного поступу країн, що й обумовлює особливу актуальність обраної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження участі жінок у політиці знайшло своє висвітлення у працях вітчизняних та закордонних науковців. Зокрема, Д. Далеруп зосереджує увагу на впливі електоральних квот на зміни у гендерному представництві у владі країн – членів ЄС [6]; І. Замфіраке підкреслює важливість формальної інституційної підтримки статевого рівноправ'я у політичних органах [12]; Д. Хікс, Дж. Хаморі та Б. Малдонад досліджують вплив жіночого представництва у парламентах розвинених країн на обсяги та напрями надання офіційної допомоги з розвитку [9]; М. Ворона виявляє

основні гендерні стереотипи, які панують у суспільстві [4], а К. Гавриліна висвітлює гендерну асиметрію у владі [5]. Своєю чергою, Є. Базуєва досліджує взаємозв'язок гендерної нерівності та показників національної економіки [1], а Г. Бондар розглядає гендерну нерівність у розрізі пріоритетів сучасної державної політики [2].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість праць, які присвячені проблематиці гендерної рівності, додаткової уваги потребують особливості взаємозв'язку політичної емансипації жінок та економічного розвитку країн Європейського Союзу.

**Мета статті** полягає у виявленні кореляції між рівнями політичної емансипації жінок та економічного розвитку країн Європейського Союзу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Жінки становлять понад половину населення світу, але їхнє представництво в політичній сфері є досить обмеженим. На думку М. Олбрайт, яка очолює недержавну громадську організацію «Національний демократичний інститут», кожна країна заслуговує на найкращого з можливих лідерів, тому жінкам має бути надана можливість конкурувати в електоральному процесі, адже інакше країна позбавляє себе значних талантів [7]. Слід зазначити, що серед основних причин недостатнього представництва жінок у політичній сфері виділяють [9; 10]:

– структурні бар'єри, які полягають у дискримінаційному законодавстві та інституціях, що забо-

роняють жінкам голосувати та обиратися до органів влади;

– стереотипи щодо гендерних ролей, які панують у суспільстві і полягають у тому, що жінці не місце в політиці, а також обумовлюють складність для жінки балансувати між родиною та професійним розвитком й участю в суспільному житті;

– невідповідність можливостей, яка полягає в недостатньому рівні освіти, контактів та фінансових ресурсів, що необхідні для ефективного політичного лідерства жінок.

Дослідження Національного демократичного інституту доводять, що рівноправне партнерство жінок у процесі демократичного розвитку сприяє розширенню національних соціально орієнтованих програм (освіта, охорона здоров'я), які спрямовані на захист прав дітей та інших уразливих груп населення. Жінки забезпечують більшу прозорість уряду, зменшують рівень корупції; активно відстоюють позицію мирного врегулювання суперечок та просування компромісу задля запобігання збройним конфліктам [7]. Розширення політичних прав жінок активно пропагується на загальнопланетарному масштабі та має на меті вплинути на світові соціально-економічні процеси в розрізі зростання гуманітарної основи розвитку.

Серед дієвого інструментарію досягнення політичної емансипації жінок варто виділити Конвенцію ООН щодо заборони всіх форм дискримінації жінок, яка захищає право жінок брати участь у державот-

Таблиця 1

Рейтинг політичної емансипації жінок у країнах ЄС упродовж 2011-2014 рр.

п/п	Країна ЄС	2011	2012	2013	2014	Середнє значення	Співвідношення до середнього по країнах ЄС	Ранг
1	Австрія	0,274	0,332	0,332	0,257	0,299	1,29	9
2	Бельгія	0,324	0,366	0,366	0,395	0,363	1,56	5
3	Болгарія	0,137	0,141	0,161	0,276	0,179	0,77	17
4	Кіпр	0,062	0,130	0,130	0,069	0,098	0,42	26
5	Хорватія	0,160	0,178	0,178	0,182	0,175	0,75	18
6	Чеська Республіка	0,140	0,125	0,125	0,094	0,121	0,52	22
7	Данія	0,370	0,364	0,374	0,431	0,385	1,66	4
8	Естонія	0,099	0,099	0,104	0,122	0,106	0,46	25
9	Фінляндія	0,606	0,616	0,616	0,616	0,614	2,64	1
10	Франція	0,169	0,145	0,187	0,352	0,213	0,92	12
11	Німеччина	0,336	0,349	0,361	0,400	0,362	1,56	6
12	Греція	0,177	0,086	0,097	0,096	0,114	0,49	24
13	Угорщина	0,031	0,057	0,057	0,064	0,052	0,23	28
14	Ірландія	0,426	0,412	0,412	0,414	0,416	1,79	3
15	Італія	0,152	0,135	0,191	0,248	0,182	0,78	15
16	Латвія	0,230	0,288	0,288	0,304	0,278	1,20	10,5
17	Литва	0,138	0,147	0,183	0,171	0,160	0,69	20
18	Люксембург	0,167	0,193	0,176	0,212	0,187	0,81	14
19	Мальта	0,161	0,149	0,172	0,145	0,157	0,68	21
20	Нідерланди	0,277	0,336	0,319	0,412	0,336	1,45	7
21	Польща	0,184	0,179	0,179	0,161	0,176	0,76	16
22	Португалія	0,228	0,183	0,183	0,212	0,202	0,87	13
23	Румунія	0,056	0,089	0,097	0,119	0,090	0,39	27
24	Словаччина	0,106	0,122	0,128	0,106	0,116	0,50	23
25	Словенія	0,123	0,168	0,170	0,221	0,171	0,73	19
26	Іспанія	0,426	0,284	0,284	0,314	0,327	1,41	8
27	Швеція	0,456	0,498	0,498	0,500	0,488	2,10	2
28	Об'єднане Королівство	0,293	0,274	0,275	0,270	0,278	1,20	10,5
	<b>Середнє значення</b>	<b>0,223</b>	<b>0,224</b>	<b>0,231</b>	<b>0,249</b>	<b>0,232</b>	<b>X</b>	<b>X</b>

Джерело: розраховано і складено авторами на основі [8]

воренні, та Пекінську платформу дій, яка сприяє усуненню бар'єрів задля рівноправного політичного представництва. Статеве рівноправ'я було визначене однією з цілей тисячоліття ООН у 2000 р., яка також була перенесена в наступну планетарну стратегію сталого розвитку до 2030 р.

«Глобальний індекс гендерного розриву 2015» Світового економічного форуму у тому числі враховує рівень політичної емансипації жінок, який розділено на три основні показники: частка жінок від кількості чоловіків у парламенті; частка жінок від кількості чоловіків на міністерських посадах; частка років головування жінок від кількості років із чоловіками на чолі держави за останні 50 років. Середнє значення інтегрованого показника політичної емансипації жінок по країнах ЄС у 2011–2014 рр. становило 0,232 (табл. 1), при цьому в 11 із 28 країн середнє значення було перевищено на 20–164%. Рейтинг політичної емансипації жінок по країнах ЄС упродовж 2011–2014 рр. із показником 0,614 (перевищення середнього показника на 164%) очолює Фінляндія, а на останньому, 28-му, місці розташувалася Угорщина – 0,052, що становить лише 23% від середнього показника по країнах ЄС у 2011–2014 рр. Об'єднане Королівство та Латвія показали однакові результати – 0,278, поділивши 10–11-е місця (у табл. 1 ранг в обох країн дорівнює 10,5 для спрощення подальших розрахунків).

Середнє значення ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності по країнах ЄС у 2011–2014 рр. становило 32,2 тис. дол. США (табл. 2), при цьому в 12 з 28 країн середнє значення було перевищено на 1–98%. Рейтинг країн ЄС за ВНД на душу населення впродовж 2011–2014 рр. з показником 63,8 тис. дол. США (перевищення середнього показника на 98%) очолює Люксембург, а на останньому, 28-му, місці розташувалася Болгарія – 15,9 тис. дол. США, що становить лише 49% від середнього показника по країнах ЄС у 2011–2014 рр.

Для визначення взаємозв'язку між рівнями політичної емансипації жінок та економічного розвитку країн ЄС застосуємо коефіцієнт порядкової кореляції Спірмена ( $\rho$ ), який обчислюється за такою формулою:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (1)$$

де  $n$  – число пар, в яких порівнюються величини двох змінних;

$d_i^2$  – квадрат різниці рангів цих величин.

У нашому випадку мова йде про порівняння величин рангів за рейтингами політичної емансипації жінок (табл. 1) та економічного розвитку (табл. 2) по країнах ЄС упродовж 2011–2014 рр. (табл. 3).

Підставляючи отримані дані до формули (1), отримуємо:

Таблиця 2

**Рейтинг країн ЄС за ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності впродовж 2011–2014 рр. (у поточних цінах у тисячах міжнародних доларів США)**

п/п	Країна ЄС	2011	2012	2013	2014	Середнє значення	Співвідношення до середнього по країнах ЄС	Ранг
1	Австрія	44,2	45,9	47,6	47,4	46,3	1,43	2
2	Бельгія	41,2	42,9	43,7	44,1	43,0	1,33	6
3	Болгарія	15,0	15,7	16,0	16,8	15,9	0,49	28
4	Кіпр	33,4	31,0	29,7	29,2	30,8	0,96	13
5	Хорватія	20,0	20,4	21,0	20,9	20,6	0,64	25
6	Чеська Республіка	26,4	26,9	28,2	28,7	27,6	0,85	16
7	Данія	44,2	44,9	46,9	46,9	45,7	1,42	4
8	Естонія	22,8	24,9	26,6	27,5	25,4	0,79	21
9	Фінляндія	40,4	40,7	41,0	40,6	40,7	1,26	7
10	Франція	38,2	38,0	39,8	40,1	39,0	1,21	9
11	Німеччина	43,2	44,6	45,1	47,5	45,1	1,40	5
12	Греція	26,0	26,6	27,1	в.д.	26,5	0,82	19
13	Угорщина	21,5	21,7	23,4	24,0	22,6	0,70	24
14	Ірландія	37,6	38,1	40,6	42,8	39,8	1,23	8
15	Італія	5,8	35,9	35,7	35,5	28,2	0,87	15
16	Латвія	9,5	21,0	22,5	23,4	19,1	0,59	26
17	Литва	21,4	23,5	25,6	26,4	24,2	0,75	22
18	Люксембург	63,4	63,2	62,9	65,6	63,8	1,98	1
19	Мальта	26,8	26,5	27,4	в.д.	26,9	0,83	18
20	Нідерланди	7,2	47,4	48,9	48,9	38,1	1,18	11
21	Польща	21,8	22,9	23,7	24,4	23,2	0,72	23
22	Португалія	26,4	26,5	27,6	28,4	27,2	0,84	17
23	Румунія	7,3	18,6	19,2	20,0	16,3	0,50	27
24	Словаччина	24,3	25,6	26,9	27,4	26,0	0,81	20
25	Словенія	28,3	28,3	28,9	30,4	29,0	0,90	14
26	Іспанія	32,0	32,0	32,7	33,5	32,5	1,01	12
27	Швеція	45,0	45,9	46,4	46,9	46,0	1,43	3
28	Об'єднане Королівство	37,1	37,6	38,7	39,5	38,2	1,18	10
<b>Середнє значення</b>		28,4	32,5	33,5	34,7	32,3	X	X

Джерело: розраховано й складено авторами на основі [3]

Таблиця 3

**Порівняння рангів країн ЄС за рівнями політичної емансипації жінок та економічного розвитку ЄС  
упродовж 2011–2014 рр.**

п/п	Країна ЄС	Ранг економічного розвитку	Ранг політичної емансипації	$d_i$	$d_i^2$
1	Австрія	2	9	7,0	49,0
2	Бельгія	6	5	-1,0	1,0
3	Болгарія	28	17	-11,0	121,0
4	Кіпр	13	26	13,0	169,0
5	Хорватія	25	18	-7,0	49,0
6	Чеська Республіка	16	22	6,0	36,0
7	Данія	4	4	0,0	0,0
8	Естонія	21	25	4,0	16,0
9	Фінляндія	7	1	-6,0	36,0
10	Франція	9	12	3,0	9,0
11	Німеччина	5	6	1,0	1,0
12	Греція	19	24	5,0	25,0
13	Угорщина	24	28	4,0	16,0
14	Ірландія	8	3	-5,0	25,0
15	Італія	15	15	0,0	0,0
16	Латвія	26	10,5	-15,5	240,3
17	Литва	22	20	-2,0	4,0
18	Люксембург	1	14	13,0	169,0
19	Мальта	18	21	3,0	9,0
20	Нідерланди	11	7	-4,0	16,0
21	Польща	23	16	-7,0	49,0
22	Португалія	17	13	-4,0	16,0
23	Румунія	27	27	0,0	0,0
24	Словаччина	20	23	3,0	9,0
25	Словенія	14	19	5,0	25,0
26	Іспанія	12	8	-4,0	16,0
27	Швеція	3	2	-1,0	1,0
28	Об'єднане Королівство	10	10,5	0,5	0,25
<b>Сума</b>				<b>1108</b>	

Джерело: розраховано і складено авторами.

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^{28} d_i^2}{28(28^2 - 1)} = 1 - \frac{6 * 1108}{28 * 783} = 1 - 0,303 = 0,697$$

Відповідно до шкали Чеддока, за значення коефіцієнта кореляції в межах 0,5–0,7 зв'язок є помітним, напрями змін співпадають, тобто за зростання рівня політичної емансипації жінок відбувається економічне зростання, та навпаки. Для оцінювання щільності зв'язку між рівнями політичної емансипації жінок та економічного розвитку доцільно використати коефіцієнт детермінації:

$$\rho^2 = 0,697^2 = 0,486, \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації ( $\rho^2$ ) на рівні 0,486 означає, що зміни в рівні економічного розвитку країн ЄС на 48,6% можуть бути пояснені коливаннями в рівні залучення жінок до політичної діяльності. Істотність зв'язку перевіримо на основі формули розподілу t-Стьюдента з n-2 ступенями свободи.

$$t = \rho \sqrt{\frac{n-2}{1-\rho^2}} = 0,697 \sqrt{\frac{28-2}{1-0,486}} = 4,955, \quad (3)$$

Отже,  $t_{\text{фактичне}} = 4,955 > t_{\text{критичне}} = 3,707$  для ступенів свободи  $(n-2) = 26$  та рівня істотності  $\alpha = 0,001$ . Таким чином, з імовірністю 99,9% можна стверджувати про істотність взаємозв'язку між рівнями політичної емансипації жінок та економічного розвитку країн Європейського Союзу.

**Висновки.** Із наведеного вище можна зробити висновок про наявність істотного помітного зв'язку

між політичною емансипацією жінок та рівнем економічного розвитку країн Європейського Союзу. Ураховуючи євроінтеграційний вектор розвитку в системі інституційного забезпечення гендерної рівності України, необхідно передбачити механізми збільшення парламентського та міністерського представництва жінок, а також розширення програм підтримки підприємницької ініціативи серед креативної частини жіноцтва.

Перспективними для подальших досліджень є поглиблення аналізу взаємозв'язку гендерної рівності в царині охорони здоров'я, освіти, працевлаштування та індикаторів соціально-економічного розвитку національних економік країн ЄС та України, а також формування теоретичних і прикладних рекомендацій щодо забезпечення розвитку відкритого та креативного суспільства в умовах євроінтеграції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базуєва Е.В. Эконометрический анализ взаимосвязи показателей национальной экономики и гендерного неравенства / Е.В. Базуєва // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2013. – № 2. – С. 71–84.
2. Бондар Г. Гендерна нерівність як один із пріоритетів сучасної державної політики / Г. Бондар // Соціальна психологія. – 2012. – № 1–2. – С. 119–127.
3. ВВП на душу населення за ПКС (у поточних цінах у міжнародних доларах США) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD>.
4. Ворона М.В. Гендерні стереотипи: сутність, функції, наслідки / М.В. Ворона // Статистика України. – 2010. – № 4. – С. 71–74.

5. Гаврилина К.Р. Проблема гендерной ассиметрии во власти / К.Р. Гаврилина // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 1. – С. 297–302.
6. Dahlerup D. Electoral Gender Quota Systems and Their Implementation in Europe / D. Dahlerup [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2013/493011/IPOL-FEMM\\_NT\(2013\)493011\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2013/493011/IPOL-FEMM_NT(2013)493011_EN.pdf).
7. Gender, Women and Democracy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ndi.org/gender-women-democracy>.
8. The Global Gender Gap Index 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/economies/#economy=ISL>.
9. Hicks D.L. Women as Policy Makers and Donors: Female Legislators and foreign aid / D.L. Hicks, J. Hamory, B. Maldonad // European Journal of Political Economy. – 2015. – № 41. – P. 46–60.
10. Women in Politics: Sex Discrimination Commissioner Open to Idea of Quotas [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.theguardian.com/australia-news/2016/apr/20/women-in-politics-sex-discrimination-commissioner-open-to-idea-of-quotas>.
11. Women's Leadership and Political Participation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unwomen.org/en/what-we-do/leadership-and-political-participation#sthash.BZyQ1QR.dpuf>.
12. Zamfirache I. Women and Politics – the Glass Ceiling / I. Zamfirache [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://doctorat.sas.unibuc.ro/wp-content/uploads/2010/10/IrinaZamfirache\\_Compaso2010.pdf](http://doctorat.sas.unibuc.ro/wp-content/uploads/2010/10/IrinaZamfirache_Compaso2010.pdf).

УДК 621:339.9

**Гончарова А.О.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри європейської інтеграції  
Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана*

## ЗНАЧЕННЯ МАШИНОБУДУВАННЯ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Статтю присвячено дослідженню змін машинобудування в глобальній економіці, аналізу глобальних лідерів машинобудування та визначенню провідних машинобудівних корпорацій світу. Структурна трансформація машинобудування призвела до цілої низки принципових змін у його організації, управлінні, розміщенні та селектуванні технологій, що використовуються на виробництві. Внаслідок цього виник відповідний глобальний розрив.

**Ключові слова:** глобалізація, промисловість, машинобудування, ТНК, Європейський Союз.

### **Гончарова А.А. ЗНАЧЕНИЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Статья посвящена исследованию изменений машиностроения в глобальной экономике, анализу глобальных лидеров машиностроения, определению ведущих машиностроительных корпораций в мире. Структурная трансформация привела к целому ряду принципиальных изменений в его организации, управлении, размещении и селектировании технологий, используемых на производстве. В результате возник соответствующий глобальный разрыв.

**Ключевые слова:** глобализация, промышленность, машиностроение, ТНК, Европейский Союз.

### **Goncharova A.O. THE ROLE OF ENGINEERING IN THE GLOBAL ECONOMY**

The article investigates the engineering changes in the global economy. Analyzes the global leaders in world engineering. And defines the leading engineering corporations in the world. Structural engineering transformation led to a number of fundamental changes in its organization, management, placement and selection of technologies used in manufacturing. As a result, there was a corresponding global gap.

**Keywords:** globalization, industry, engineering, multinational corporations, the European Union.

**Постановка проблеми.** Нагальною потребою є виявлення особливостей секторальних змін у машинобудуванні, з'ясування особливостей його трансформації в межах існуючих зараз парадигм економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні секторальні та інноваційні проблеми розвитку економіки в умовах посилення глобалізаційних процесів розглядали у своїх працях провідні вітчизняні й зарубіжні вчені, зокрема: О. Білорус, В. Білошапка, Р. Бінгем, І. Валлерстайн, Я. Вінецький, М. Вожняк, Б. Губський, П. Друкер, І. Каленюк, Т. Кальченко, М. Кастельс, Т. Клевер, Г. Колодко, В. Кудров, Ю. Козак, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Макогон, О. Мозговий, Т. Орехова, Ю. Пахомов, Р. Робертсон, Е. Роджерс, С. Савельєв, С. Сіденко, Х. Сіберт, А. Філіпенко, Т. Циганкова, Й. Шумпетер та ін.

**Мета статті** полягає у дослідженні суті, значення та особливостей секторальної циклічності в сучасному машинобудуванні світу; ідентифікації характеру трансформації машинобудування в процесі поширення в країнах – лідерах Третньої промислової

революції; виявленні особливостей розвитку машинобудування в країнах ЄС з огляду на суттєві нарощування в ньому структуральних змін.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Будь-який етап розвитку глобальної економіки завжди містив у своїй основі чимало нових продуктивних ідей, більшість з яких втілювалися у життя завдяки розвитку машинобудування, яке наприкінці ХХ ст. виявилось надзвичайно розвиненою сферою підприємництва, в котрому були сконцентровані інноваційні підгалузі, які суттєвою мірою визначали подальший технологічний прогрес і разом із традиційними відносились до так званої «авангардної трійки» лідерів. При цьому рівень концентрації у машинобудуванні вирізнявся з-поміж інших більш високими значеннями індикаторів зосередження економічної діяльності, а також виступав своєрідним детонатором подальших структурних зрушень у сфері виробництва, розподілу і перерозподілу створювальних речових і інтелектуальних цінностей. Таким чином, основними секторами, у межах яких вироблялася, а потім й реалізовувалась продукція

машинобудування, стали ринок індивідуальних споживачів та ринок засобів виробництва.

До цього варто додати, що протягом останніх років умовні кордони, що відокремлювали ці два ринки, набули нечіткого характеру, адже відтепер численні комп'ютерні технології, що активно використовувалися як у побутовій, науковій, соціальної сферах, так і на виробництві під час управління складними технологічними процесами, мали широку сферу застосування.

Своєрідна «розмитість» визначених нових галузей відтепер ідентифікувалась і на регіональному рівні, адже саме технологічна спеціалізація обумовлювала характер сумарного збільшення доданої вартості в

процесі руху напівфабрикату через кордони багатьох країн та їх коаліцій, що давало змогу суттєво знизити трансакційні витрати і таким чином забезпечувати відповідні цінові і споживчі переваги на тих глобальних секторальних ринках, на яких продукція машинобудування відігравала визначальну роль каталізатора науково-технічного прогресу.

У сучасних країнах – лідерах світової економіки питома вага машинобудівної галузі оцінюється в межах 30–50% загального обсягу промислової продукції. Натомість у Німеччині та Японії вона дещо перевищує верхню межу, що яскраво свідчить про високий рівень конкурентоспроможності створеної в цих державах продукції. Додатковим свідченням

Таблиця 1

## Провідні машинобудівні корпорації світу (2014 р.)

Ранг* 2014	Компанія	Країна	Сектор машинобудування	Ринкова варт., млрд.\$	Товарообіг, млрд. \$	Число зайнятих, тис.осіб
1	Apple	США	Технол. апар. і облад.	659,0	188,6	63,3
4	Microsoft	США	Програмне забезпечення	370,6	79,0	90,0
5	IBM	США	Програмне забезпечення	241,8	106,9	433,4
9	General Electric	США	Загальне виробництво	212,3	142,2	301,0
17	Samsung Electronic	П. Корея	Технол. апар. і облад.	181,8	142,4	102,0
25	Google	США	Програмне забезпечення	165,4	37,9	32,5
30	Toyota	Японія	Автомобілі і запчастини	149,6	228,5	317,7
32	Oracle	США	Програмне забезпечення	145,1	35,6	108,0
33	Intel	США	Технол. апар. і облад.	140,5	54,0	70,8
43	Qualcomm	США	Технол. апар. і облад.	115,1	15,0	34,7
44	Cisco Systems	США	Технол. апар. і облад.	113,9	43,2	71,8
59	Schlumberger	США	Нафтове обладнання	93,3	39,5	113,0
61	Siemens	ФРН	Загальне виробництво	92,0	98,4	420,0
66	SAP	ФРН	Програмне забезпечення	85,6	18,4	55,7
75	Volkswagen	ФРН	Автомобілі і запчастини	77,4	206,4	502,0
80	United Technologies	США	Аерокосмічне та військове	75,5	58,1	199,9
82	Taiwan Semicond. Manufact.	Тайвань	Технол. апар. і облад.	74,6	14,1	35,5
90	Honda Motor	Японія	Автомобілі і запчастини	69,2	107,5	179,0
91	Caterpillar	США	Промисловий інжиніринг	69,0	60,1	125,1
97	Daimler	ФРН	Автомобілі і запчастини	64,2	138,0	271,3
100	Canon	Японія	Технол. апар. і облад.	63,4	46,2	198,3
104	DM	США	Загальне виробництво	62,0	29,6	84,2
105	EMC	США	Технол. апар. і облад.	61,9	20,0	53,6
106	United Health G	США	Медичне обладнання	61,6	101,8	99,0
119	BMW	ФРН	Автомобілі і запчастини	57,2	89,1	100,3
125	Boeing	США	Аерокосмічне та військове	55,5	68,7	17,7
134	Tencent Holding	Гонконг	Програмне забезпечення	51,3	4,5	17,4
142	Nissan Motor	Японія	Автомобілі і запчастини	48,4	105,5	155,1
146	ABB	Швейцарія	Промисловий інжиніринг	47,4	35,6	133,6
147	Honeywell Int.	США	Загальне виробництво	47,4	36,5	132,0
148	Hewlett-Packard	США	Технол. апар. і облад.	47,1	127,2	349,6
151	Ford Motor	США	Автомобілі і запчастини	46,7	136,3	165,0
156	Hyundai Motor	П. Корея	Автомобілі і запчастини	45,3	67,1	57,1
158	Tata Consultancy	Індія	Програмне забезпечення	44,9	8,4	198,6
165	Fanuc	Японія	Промисловий інжиніринг	42,7	5,4	55,1
167	Hutchison Wh.	Гонконг	Загальне виробництво	42,6	30,1	250,0
174	Hon Hai P.I	Тайвань	Електроніка	41,4	114,0	961,0
178	Medtronic	США	Медичне обладнання	40,8	15,9	45,0
183	General Motors	США	Автомобілі і запчастини	40,2	150,3	67,0
198	Danaher	США	Загальне виробництво	38,7	16,1	59,0
200	Mitsubishi	Японія	Підтримуючий сектор	38,6	62,6	58,4
-	-	-	Разом	4020	2995,7	6869,7

Джерело: FT Global 500.[Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ft.com/cms/a81f853e-ca80-11e1-89f8-00144](http://www.ft.com/cms/a81f853e-ca80-11e1-89f8-00144)

\*Загальний рейтинг ТНК в Global 500.

цього може вважатися те, що провідними країнами – експортерами машин та обладнання виступають Японія (понад 60% її продукції галузі йде на експорт), Німеччина та США (близько 50%).

Водночас лідерство США у світовому машинобудуванні є очевидним насамперед тоді, коли мова йде про наукоємну продукцію (табл. 1).

Як впливає з наведених у табл. 1 даних, найвищі позиції у світовому рейтингу вже сьогодні посідають насамперед ті ТНК, які спеціалізуються на виробництві високотехнологічної апаратури й обладнання, а також програмного забезпечення та наданні комп'ютерних послуг, на які припадає значна частина сумарної ринкової вартості провідних корпорацій світу.

Наприклад, трійка комп'ютерних лідерів США – Apple, Microsoft, IBM, – має сумарну ринкову вартість 1271,4 млрд. дол. США, проте чисельність зайнятих у них працівників не перевищує 600 тис. осіб. Вибір подальшої стратегії розвитку тієї чи іншої компанії може призвести до швидких змін у межах глобальної конкурентної моделі.

Абсолютні лідери економічної активності минулих років – General Electric (США), Siemens (Німеччина), ЗМ (США) та ін., які визначали себе як провідні підгалузі машинобудування, коливаючись, таким чином, між моделлю глобального інноватора і глобального імітатора, посіли середні позиції у наведеному рейтингу. Вони менше ризикували, а ринкова вартість кожної з цих ТНК мала тенденцію до стабілізації та незначного руху вгору.

Посткризові часи дещо покращали положення автомобільних корпорацій: зросла їх ринкова вартість, збільшився товарообіг, зросла кількість зайнятих. Водночас позиції відомих американських гігантів – Ford, General Motors і особливо Chrysler –

залишилися доволі складними, а місце зосередження їх виробництва (штат Мічиган) протягом десяти років перетворювалося у депресивний регіон.

Доволі низькі позиції мають компанії, що спеціалізуються на електроніці. Наприклад, Mitsubishi Electric (Японія) протягом лише двох років (2011–2012) перемістилася з 359-го місця в глобальному рейтингу ринкової вартості на 463-є, а падіння в цьому таблиці голландського концерну Philips Electronic виявилось ще більш вражаючим – з 277-го на 441-є. До цього варто було б додати й те, що концерн заклав останнє своє збиткове підприємство щодо виробництва телевізорів, і контрольний пакет акцій перейшов до гонконгської групи TPV Technology.

Доволі активно йде останнім часом процес розвитку виробництва медичного технологічного обладнання. Безсумнівним лідером у цьому секторі є американські Unitel Health Group та Medtronic, які активно нарощують обсяги продукції, що випускається. Французька Essilor International, ринкова вартість якої в 2012 р. становила 18,8 млрд. дол. США, ефективно використовує переваги доволі ємного європейського ринку. Також до переліку 100 найбільших компаній, що випускають діагностичне обладнання, потрапила французька компанія Bio Merieux та п'ять швейцарських підприємств: Roche, Diagnostics, Sonova, Noble Biocare, Straumann, Alcon. Високі позиції на глобальному ринку мають також шведські компанії Elekta, Getinge (радіаційна апаратура та госпітальне обладнання). Створений у Швейцарії на базі перелічених вище фірм Medical Cluster об'єднав цілу низку суміжних компаній, що дало змогу довести витрати на НДДКР серед його учасників до 15% отримуваних ними доходів.

Таблиця 2

Глобальні лідери машинобудування світу станом на 31 березня 2014 р. за елективними секторами, за версією FT 500

Ранги		Компанія	Країна	Ринкова вартість, млрд. дол.	Число зайнятих, тис. осіб	Чистий прибуток, млрд. дол.
2014	2013					
<b>АЕРОКОСМІЧНЕ ТА ВІЙСЬКОВЕ</b>						
62	72	United Technologies	США	107,1	212,0	5,2
81	107	Boeing	США	92,5	168,4	4,6
168	202	Airbus	Франція	56,1	144,1	2,0
<b>АВТОМОБІЛІ ТА ЗАПЧАСТИНИ ДО НИХ</b>						
23	27	Toyota Motor	Японія	195,1	333,5	10,2
50	67	Volkswagen	Німеччина	119,1	563	12,5
66	126	Daimler	Німеччина	101,6	274,6	9,4
<b>ЕЛЕКТРОНІКА ТА ЕЛЕКТРИЧНЕ ОБЛАДНАННЯ</b>						
189	212	Schneider Electric	Франція	51,4	163,0	2,6
209	213	Emerson Electric	США	47,0	131,6	2,0
276	271	Hon Hai P.I	Тайвань	37,2	129,0	3,6
<b>ПРОМИСЛОВИЙ ІНЖИНІРИНГ</b>						
137	132	Caterpillar	США	63,4	118,5	3,8
153	149	ABB	Швейцарія	59,7	147,7	2,9
236	234	Fanuc	Японія	42,3	5,3	1,3
<b>ПОБУТОВІ ТОВАРИ</b>						
18	13	Samsung Electronics	Південна Корея	208,5	240,0	28,2
391	-	Panasonic	Японія	27,9	293,7	-8,0
<b>НАФТОВЕ ОБЛАДНАННЯ ТА ОБСЛУГОВУВАННЯ</b>						
48	59	Schlumberger	США	127,4	123,0	6,7
196	227	Halliburton	США	50,1	77,0	2,1
270	228	Enbridge	Канада	37,9	8,6	0,6

Примітка. До таблиці не увійшли компанії, що виробляють комп'ютерне обладнання та програмне забезпечення до них.

Джерело: FT Global 500, 2014., by sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ft.com/intl/cms/s/o/988051be](http://www.ft.com/intl/cms/s/o/988051be)

Моделювання та субсекторальна стратифікація машинобудівного бізнесу завжди тяжітиме до виокремлення певних блоків у межах здійснювальних міжнародних порівнянь. За таких обставин виникає нагальна потреба у формуванні окремих припущень щодо основної спеціалізації фірми. Вже згадувана методика FT Global 500 дала змогу чітко позиціонувати фірму Samsung Electronics (табл. 2), адже товари, які вона випускає, можна було з легкістю віднести до категорії «промисловий інжиніринг» або ж до групи «електроніка та електричне обладнання». Тим не менше, проаналізувавши, вирішено виокремити групу «побутові товари», лідерство в якій цієї ТНК є беззаперечним.

Як випливає з табл. 2, за чисельністю зайнятих лідерство має автомобільна промисловість, далі йде сектор побутових товарів, а також виробництво аерокосмічної та військової техніки. Втім, й тут прослідковуються певні відмінності. Так, компанія Hon Hai Precision Industry (Тайвань) хоча й посіла третє місце в групі «електроніка та електричне обладнання», за чисельністю зайнятих (1,3 млн. робітників і службовців) встановлює своєрідний рекорд у цьому секторі, адже лідер групи французька Schneider Electric використовує на своїх підприємствах лише 163 тис. осіб.

Водночас попри всі перелічені вище переваги слід розуміти, що під час проведення системних компаративних досліджень нерідко виникатимуть ускладнення ідентифікаційного характеру.

Характерним прикладом може слугувати субсекторальне наповнення такої галузі, як «механічний інжиніринг», котрий включає так звані галузі третього-четвертого технологічних укладів (насоси та комплектуючі до них, виробництво коліщаток, інструментів, промислових холодильників, вентиляторів, машин для текстильної промисловості, турбін та обладнання до них, трубопровідної апаратури, ліфтів, верстатобудування, а також продукції гірничорудної промисловості, аграрного і лісового машинобудування), важко співвідноситься з вітчизняним структурним розподілом, де кожна із субгалузей має свою технологічну й організаційну модель, що ускладнює проведення системних компаративних досліджень.

**Висновки.** Сучасне машинобудування являє собою складну поліструктурну сферу відтворення засобів виробництва і предметів споживання, в основі яких лежить спільний або ж подібний до нього технологічний процес, застосування якого відрізняється відповідними селективними якостями (динамічністю,

перетворенням одного виду енергії (інформації) в інший) та відповідною трансформацією товарів, що відповідають смакам споживачів, що постійно змінюються під впливом глобальної кон'юнктури на продукцію галузі.

Зазнала суттєвих змін і корпоративна структура світового машинобудування внаслідок виокремлення на глобальному ринку компаній-інноваторів і компаній-імітаторів, які вирізняються з-поміж інших різним ступенем застосування наукових розробок, характером і динамікою запровадження інновацій та допустимими межами економічного ризику, який кожна з них погоджується або ж не погоджується нести. Внаслідок реалізації відповідних стратегій виявилось, що найбільшу динаміку мали ті машинобудівні компанії, котрі обрали своєю спеціалізацією виробництво комп'ютерів та програмного забезпечення до них (Apple, Microsoft, IBM). Ті ж ТНК, які вважали за необхідне зменшити свої ризики за рахунок диверсифікації продукції, що випускається (універсальізація), посіли середні позиції (General Electric (США), Siemens (Німеччина), GD (США)). Значних негативних змін щодо динаміки зміни ринкової вартості під час останньої фінансової кризи зазнали ті компанії, що спеціалізуються на автомобілебудуванні (Ford, General Motors, Crysler), всі – США) та електроніці (Mitsubishi Electric (Японія), Philips Electronic (Нідерланди)).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Autant-Bernard C. Spatial Econometrics of Innovation: Recent Contributions and Research Perspectives / Corinne Autant-Bernard // *Spatial Economic Analysis*. – 2012. – № 4 (Vol. 7). – P. 403–419.
2. Borras S. The innovation Policy of the European Union. From Government to Governance / Susana Borras.-Cheltenham: Edward Elgar, 2003. – 231 p.
3. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2010. – № 1. – С. 26–28.
4. Технологічна модернізація в європейській економіці / За наук. ред. В.І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2013. – 266 с.
5. Мальцев А. Модернизационная парадигма: теоретические подходы и исторический опыт / А. Мальцев // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2012. – № 4. – С. 105–108.
6. Мельник О.Г. Діагностика банкрутства машинобудівних підприємств на засадах систем індикаторів / О.Г. Мельник // *Вісник Криворізького технічного університету*. – 2008. – Вип. 20. – С. 268–273.



УДК 341(44)(091)

Давидовська Г.І.

кандидат історичних наук,

старший викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін  
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету

## ІСТОРИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ МИТНИХ РЕЖИМІВ ФРАНЦІЇ

Статтю присвячено дослідженню французького досвіду побудови правової системи митного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Визначено характерні риси та основні елементи митних режимів Франції. Запропоновано напрями використання зарубіжного досвіду під час розробки вітчизняного митного законодавства.

**Ключові слова:** митний режим, митне право, митне законодавство, митне регулювання.

### Давыдовская Г.И. ИСТОРИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭВОЛЮЦИИ ТАМОЖЕННЫХ РЕЖИМОВ ФРАНЦИИ

Статья посвящена исследованию французского опыта в построении правовой системы таможенного регулирования внешней торговой деятельности. Определены характерные черты и основные элементы таможенных режимов Франции. Предложены направления использования зарубежного опыта при разработке отечественного таможенного законодательства.

**Ключевые слова:** таможенный режим, таможенное право, таможенное законодательство, таможенное регулирование.

### Davydovska H.I. HISTORICAL AND LEGAL ASPECTS OF EVOLUTION CUSTOMS REGIMES FRANCE

The article studies the French experience in building the legal system of customs regulation of foreign trade. The general features and main elements of customs regimes France are also determined. It was propose directions use of international experience in the development of the national customs legislation.

**Keywords:** customs regime, customs law, customs legislation, customs regulation.

**Постановка проблеми.** На сьогодні в економічно розвинених державах, до числа яких належить і Франція, функції митниці вже досить тривалий час – майже ціле останнє сторіччя – не обмежуються традиційним виконанням ролі прикордонного «поліцейського» та фіскального агента держави. У сучасному ринковому господарстві все більш важливе значення у митному механізмі регулювання набуває «економічна» спрямованість діяльності митних органів, що забезпечує більш широку участь митної системи в реалізації державних програм з інтенсифікації ділової активності та стимулювання підприємництва. Центральне місце в концепції економічної активності митниці посідає система митних режимів. Сьогодні вона включає звичайні митні режими (експорт, випуск для вільного обігу і т. д.), а також цілий комплекс спеціальних митних режимів економічного характеру.

Видається цілком закономірним, що під час розробки вітчизняного митного законодавства слід активно використовувати досвід зарубіжних країн та міжнародно-правові норми і стандарти митного регулювання. Одним із джерел такого досвіду став аналіз історії та сучасної діяльності митної системи Франції. Звернення до французького досвіду побудови правової системи митного регулювання зовнішньоторговельної діяльності під час розробки вітчизняного митного законодавства має як практичне, так і теоретичне значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти правових та митних режимів були об'єктом наукового дослідження таких учених, як: О.П. Альохін, Д.М. Вахрах, К.В. Бережна, С.В. Ківалов, Ю.М. Козлов, А.Н. Козирін, М.І. Матузов, О.М. Малько. Питанням удосконалення операцій у межах митних режимів займалися І. Бережнюк, С. Коляда, О. Гребельник, Н. Пирець, М. Тонев, С. Боротничек, А. Шахмаметьев.

**Мета статті** полягає в дослідженні історичних аспектів розвитку митних режимів в механізмі державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності на прикладі Франції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для розгляду найбільш істотних історично-правових аспектів еволюції інституту митного режиму слід провести аналіз правових питань його розвитку в митному праві Франції. Увага акцентується саме на французькому праві, що виправдовується такими обставинами:

1) розвиток митного законодавства Франції відбувався практично до створення митного союзу ЄС «природним» чином, тобто зберігалися і самобутність, і національні риси, при цьому ніколи не втрачався зв'язок з економікою, що заснована на ринкових принципах;

2) у Франції митне регулювання займало завжди одне з важливих місць серед засобів реалізації державної політики, тому коли створювалися правові основи митного союзу європейських держав, мало місце широке використання досвіду митного регулювання в цілому та застосування митних режимів зокрема.

Приблизно до кінця XIX ст. категорію «митний режим» практично не використовували для визначення поняття митного права. Дана ситуація передусім пояснюється абсолютним переважанням у діяльності митної системи Франції того часу протекціоністських цілей, унаслідок чого митний інструментарій регулювання зовнішньоторговельної діяльності характеризувався відносною недосконалістю. Функції митниці в даних історичних умовах зводилися фактично до таких заходів, як забезпечення захисту вітчизняного ринку від конкуренції іноземних товарів, застосування винятково протекціоністських засобів дії на зовнішньоторговельні потоки, виконання фіскальних завдань [1].

Хоча напрям діяльності митниці був досить вузьким, та вже в епоху процвітання протекціонізму з'являються перші свідчення зародження інституту митного режиму. Базою його становлення та відправною точкою наступного розвитку стали різного роду «модифікації» митних режимів, які були використані: вивіз вітчизняних товарів за межі території митниці (експорт товарів) та ввезення іноземних

товарів на національну митну територію (випуск для споживання (або у вільний обіг), що часто позначають як імпорт товарів). Із часом почали застосовувати спеціальні митні режими економічного характеру, метою яких є забезпечення деякого ослаблення жорсткості митної системи.

Спеціальний та особливий характер застосування даних митних режимів безумовно, виходить за межі звичного сприйняття митниці та її протекціоністського призначення, тому це розглядалося спочатку як виняток сталої системи митного правового регулювання. Обумовлювався цей характер «винятковості» нових митних режимів тим, що існувала можливість не застосовувати заходи обмежень протягом встановлених термінів (і/або за дотримання деяких умов) до окремих товарів, які переміщувались через митний кордон з якоюсь певною метою. Слід відзначити, що спроби модернізувати митне регулювання і ввести нові митні режими були не тільки виразом практичної реалізації окремих концепцій реформаторів, а були продиктовані об'єктивною необхідністю активізувати митне регулювання й усвідомленою потребою в економічному потенціалі, який закладений у нових режимах, тому вони цілком обґрунтовано пізніше отримали назву «економічних».

Коли відбувався активний розвиток промислового виробництва та зовнішньоторговельні зв'язки країни розширювалися, обмежений характер участі митної системи у проведенні економічної політики країни став очевидним, оскільки митниця спочатку орієнтувалася на використання тільки «класичних» митних режимів, які були найбільш простими, тобто на експорт та імпорт. У таких умовах ринкового господарства та під час застосування агресивної зовнішньоторговельної політики виникла потреба підвищити ефективність функціонування митного механізму, що, своєю чергою, привело до початку модернізації складу митних регулюючих інструментів та перегляду основних принципів роботи митної системи в цілому. Із кінця XIX ст. робляться намагання збільшити кількість здійснюваних операцій, під час проведення яких товари могли б переміщатися через митний кордон. Таке явище можна вважати одним із найбільш ефективних напрямів реформування митниці, засобом підвищення активності економічного потенціалу. Для здійснення даного способу реформування вводилися різні варіанти застосування таких звичних режимів, як експорт і імпорт, «модифікації» правової бази їх використання, що передбачало зведення до мінімуму негативних наслідків дії різних інструментів регулювання щодо товарів, які мають допуск для переміщення через митний кордон, із метою проведення певних операцій (тимчасове ввезення з певною ціллю, проведення переробки і т. п.).

Використовувались нові митні режими виходячи з потреби забезпечення тимчасового «пільгового» допуску на митну територію країни іноземних товарів. Спершу їх використання обмежувалося досить вузьким переліком операцій і товарів, що допускалися під нові митні режими і могли бути проведені в їх рамках (наприклад, невелика кількість дозволених методів митного складування, обмеженість видів переробки на митній території). Основною проблемою було створення легітимного базису такого переміщення товарів через митний кордон держави та її гармонійна інтеграція в загальний правовий для митної території механізм протекціонізму. Тому попередні моделі сучасних економічних режимів на ранніх етапах свого розвитку вважались екстраординарною мірою, що допускала можливість звільнення

від митних платежів та заходів торгової політики щодо таких товарів, які призначені в подальшому до зворотного вивозу або до випуску у вільний обіг на внутрішньому ринку після виконання певних умов. Тому зрозуміло, чому нові режими економічного характеру в офіційній термінології митного законодавства Франції та в митній доктрині отримали визначення як режими «звільнення» або «режими відстрочення».

Можна стверджувати, таким чином, що на митні режими (особливо економічного характеру) на ранніх етапах розвитку мав вплив протекціонізм, що, відповідно, призводило до обмеження їхньої сфери застосування. Основні види режимів номінально фіксувалися положеннями митного законодавства, та в дійсності склад їх був значно ширшим.

До складу митного законодавства Франції входять нормативні акти, які прийняті компетентними державними органами, та міжнародно-правові документи. Оскільки митним регулюванням передбачено державне втручання в приватне підприємництво, то основні принципи митного права повинні бути встановлені у формі законів. Серед них центральне місце належить Митному кодексу 1948 р. із багатьма подальшими поправками.

Особливістю французького права є обмеженість законодавчих повноважень парламенту. Парламент у митній сфері передає уряду свої повноваження навіть із таких питань, по яких тільки він мав би встановлювати закони (наприклад, визначення ставки митного тарифу).

На розвиток французького митного права визначальний вплив має участь держави в Європейському Союзі (ЄС). Франція, як і решта інших учасників ЄС, обмежила свій митний суверенітет на користь вітчизняного регулювання. Органам Співтовариства були передані повністю окремі питання митної проблематики. Наприклад, Франція не має права здійснювати укладення угод із третіми країнами самостійно відносно митного регулювання. Щодо інших питань Францією здійснюється митна політика спільно з ЄС. У даному разі задіяний принцип пріоритету «європейського» права.

З 1 липня 1968 р. відбувся перехід Франції на єдиний митний тариф (ЄМТ) ЄС. При цьому за парламентом залишилось право на встановлення ставок митних зборів лише на ті товарні позиції, які не входять до ЄМТ. З 1 січня 1994 р. у дію вступив Європейський митний кодекс, який отримав схвалення парламентом Комісії ЄС у лютому 1990 р.

Поступово спостерігається посилення національного «європейського» характеру митного права, оскільки уряду забороняється: в односторонньому порядку посилювати норми єдиного тарифу, під виглядом «роз'яснень і тлумачень» встановлювати імперативні правила, що тлумачать єдиний тариф. Європейське і французьке митне право узгоджуються за допомогою таких двох основних способів:

- законодавчим шляхом, вносячи зміни до МК та до інших законів після того, як будуть прийняті відповідні директиви або регламенти ЄС;

- видаючи підзаконні акти, що мають відображення змін у митному регулюванні, які вжиті в рамках ЄС (із цією метою відбувається використання і такої форми підзаконного акту, як міністерське повідомлення імпортерам та експортерам поряд із постановами, декретами і розпорядженнями).

Франція увійшла в Єдиний європейський митний простір. На її митній території починають діяти митно-правові норми.

Для ефективного функціонування митного механізму особливе значення мають: Генеральна угода про тарифи і торгівлю 1947 р. (ГАТТ) [2], Брюссельська конвенція про Раду митного співробітництва 1950 р. [3], Паризька конвенція про охорону промислової власності 1883 р. [4], Поштова конвенція 1952 р. [5] та інші акти, а також велика кількість двосторонніх договорів та угод із митних і торгово-політичних питань.

Значний вплив на процедуру митного контролю імпортованих операцій у Франції мають заходи щодо уніфікації митних формальностей. Такі заходи проводяться на міжнародному рівні (на базі Кіотської конвенції щодо спрощення та гармонізації митних процедур), європейським рівні. З 1 січня 1988 р. на території спільного регламенту № 2791/86 Ради ЄС відбулося введення єдиного адміністративного документу (ЄАД), який зробив заміну близько 80 різних актів. ЄАД є набором однотипних декларацій, що заповнюються у восьми примірниках. Цей документ дає інформацію про товар, спосіб його транспортування, відправника та одержувача вантажу, містить банківські, податкові та інші реквізити. З 1 січня 1993 року внаслідок створення Єдиного європейського ринку і скасування митного контролю всередині Співтовариства дія ЄАД обмежена торгівлею ЄС з третіми державами. Митний законодавством Франції розрізняється загальний та особливий режим імпорту.

Загальний режим має поширення на вільно ввезені товари і певну кількість імпорту. Процедура імпорту в першому випадку не обтяжується митними формальностями і обмежена заповненням імпоротної декларації. В іншому разі імпортом передбачається отримання спеціальної імпоротної ліцензії, яка видається Службою фінансових і торгових дозволів (СОФІКО) Генеральної дирекції митниць і непрямих податків.

До поняття економічного митного права відносять митні режими, які встановлюються для комерційної, виробничої та транспортної діяльності. Митним режимом комерційної діяльності визначається порядок зберігання на митних складах експортних та імпортованих товарів, правове становище яких урегулюється Регламентом Ради ЄС від 25 липня 1988 р. Митний режим виробничої діяльності поширений на товари, які приймають участь у промислових операціях та реекспорті, що обмежуються міждержавним і внутрішньофірмовим поділом праці та кооперації. Регулювання промислових та митних режимів, які передбачаються французьким законодавством, здійснюються регламентами Ради ЄС.

Режим пасивного облагороджування встановлює Регламент № 2473/86 від 27 липня 1986 р., який означає, що товар, основою виготовлення якого є сировина «французького походження», направляється на подальше доопрацювання («облагородження») в треті країни для подальшого реекспорту до Франції або інші держави ЄС. У цьому разі передбачається митне оподаткування лише тієї частини вартості реекспорту, яка була виготовлена за межами Франції і Європейських співтовариств.

До джерел правового регулювання митного режиму активного облагороджування відносяться: Регламент № 1999/85 від 16 липня 1986 р. та № 3677/86 від 24 листопада 1986 р. Якщо товар імпортується у Францію або Співтовариство на доопрацювання для подальшого реекспорту за межі ЄС, тоді даний режим може надавати відстрочку сплати мита і встановлювати митний контроль наступного пропускання товару.

Митний економічний режим щодо транспортних перевезень переважно використовується під час транзиту товарів через митну територію країни. У багатосторонній Конвенції про міжнародні транзитні перевезення (TIR) Франція також бере участь. Відповідно до МК, товари, перевезення яких відбувається в спеціальних опломбованих поставальниках і представником місцевої митниці контейнерах, не будуть підлягати митному огляду на кордонах по шляху транзиту і до моменту прибуття товару до місця призначення не будуть обтяжені митними формальностями. Режимом істотно скорочуються транспортні витрати і час на перевезення товару [6].

Із моменту становлення митних режимів як самостійного інституту митного права в початковий період розвитку у своїй первинній структурі вони залишалися практично незмінними, тому вони були погано адаптовані до нових економічних умов, а з іншого боку – позбавлені можливості забезпечення митною адміністрацією ефективним митним регулюванням. Важлива роль призначення режимів, визначених як режими «відстрочення», поступово усвідомлювалася протягом тривалої еволюції функцій митних органів. Процес митної інтеграції західноєвропейських держав здійснив найбільш істотний вплив у розвитку інституту митного режиму в митному праві Франції. Вдосконалення, що внесені в цю область митного законодавства, були продиктовані потребами поліпшення вітчизняних митних систем, які були б здатні на адекватну відповідь економічній ситуації, що склалася, і відкриття митних меж [7, с. 30].

Висновки. Країни, в яких митне законодавство розвивалося послідовно в досить тісному взаємозв'язку із загальними процесами, що пов'язані з прогресуванням економічних відносин вільного підприємництва та збудованою збалансованою моделлю їх державного регулювання, нагромадили значний досвід використання різних видів митних режимів. Франція, безумовно, також відноситься до таких країн. Значний матеріал для засвоєння різних аспектів митного регулювання, у тому числі і використання митних режимів, міститься у розвитку французького митного права, що має як практичне, так і теоретичне значення під час розробки вітчизняного митного законодавства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Berr C. J., Tremeau H. Le droit douanier: regime des operations de commerce international en France et dans la C. E.E. Paris, 1988. – P. 260.
2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995\\_264](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_264).
3. Конвенція про створення Ради Митного Співробітництва 1950 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995\\_184](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_184).
4. Паризька конвенція про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_123](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_123).
5. Всесвітня поштова конвенція від 11.07.1952 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/MU52K04U.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU52K04U.html).
6. Митне право Франції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finlecture.ru/lecfs-731-1.html>.
7. Шахматєв А.А. Таможенные режимы в механизме государственного регулирования внешнейторговой деятельности (исторические аспекты развития на примере Франции) / А.А. Шахматєв // Юрист. – 2005. – № 12. – С. 26–30.

УДК 339.9

**Диндар А.С.***аспірант, асистент кафедри європейської інтеграції  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана***ЕВОЛЮЦІЯ АРТ-БІЗНЕСУ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Статтю присвячено еволюційній систематизації характеру розвитку креативної економіки й арт-бізнесу в процесі їх постійної трансформації та комерціалізації вироблених товарів, послуг та віртуальних продуктів. Спираючись на принципи історизму, технологічності, секторальної диверсифікації, комерціалізації та глобалізації ринків, виокремлено періоди еволюції мистецтва та характерні риси його комерціалізації: античний, раннього середньовіччя, середньовіччя, Відродження, раннього капіталізму, пізнього капіталізму. Встановлено, що останні сто років суттєво змінили характер та функції мистецького підприємництва в умовах посилення впливу на нього глобального турбокапіталізму, наслідком логічного осмислення якого стало виокремлення підперіодів, що включають ідеологізацію мистецтва, індустрію культури, створення культурних індустрій, розвиток креативних міст, розвиток креативних індустрій. Доведено, що головною особливістю сучасного арт-бізнесу є зростання його впливу на глобальні економічні процеси.

**Ключові слова:** арт-бізнес, креативна економіка, еволюція, комерціалізація, мистецтво.

**Дындарь А.С. ЭВОЛЮЦИЯ АРТ-БИЗНЕСА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Статья посвящена эволюционной систематизации характера развития креативной экономики и арт-бизнеса в процессе их постоянной трансформации и коммерциализации производимых товаров, услуг и виртуальных продуктов. Опираясь на принципы историзма, усложняющейся технологичности, секторальной диверсификации, коммерциализации и глобализации рынков, выделены периоды эволюции искусства и характерные черты его коммерциализации: античный, раннего средневековья, средневековья, Возрождения, раннего капитализма, позднего капитализма. Установлено, что за последние сто лет существенно изменились характер и функции художественного предпринимательства в условиях усиления влияния на него глобального турбокапитализма, следствием логического осмысления которого стало выделение подпериодов, включающих идеологизацию искусства, индустрию культуры, создание культурных индустрий, развитие креативных городов, развитие креативных индустрий. Автор указывает на то, что главной особенностью современного арт-бизнеса является рост его влияния на глобальные экономические процессы.

**Ключевые слова:** арт-бизнес, креативная экономика, эволюция, коммерциализация, искусство.

**Dyndar A.S. ART BUSINESS IN GLOBAL ECONOMY EVOLUTION**

The article is devoted to systematization of the evolutionary nature of art and the creative economy in the process of constant transformation and commercialization of manufactured goods, services and virtual services. Based on the principles of historicism, complicated adaptability, sectoral diversification, commercialization and markets globalization, singled periods of art evolution and features of its commercialization: antique, early Middle Ages, Middle Ages, Renaissance, early capitalism, late capitalism. The last hundred years have dramatically changed the nature and function of art business in the increasingly global impact on it by turbo-capitalism, the result of which was a logical reflection of isolating sub-periods, including ideologization of arts, cultural industries, creation of cultural industries, the development of creative cities, the development of creative industries. The author points out that the main feature of the modern art business is its growing impact on global economic processes.

**Keywords:** art business creative economy, evolution, commercialization of art.

**Постановка проблеми.** Стрімка акселерація розвитку постіндустріального господарства країн-лідерів суттєво вплинула на характер становлення креативної економіки, яка не лише перетворилася на потужний цивілізаційний фактор глобальної трансформації, а й створила нові робочі місця для талановитих людей, змінила уклад життя населення та комерціалізувала ті секторальні переваги, які сформувалися в процесі еволюції ремісництва, живопису, архітектури, театру, телебачення та інших сфер. Дуалізм розуміння особливої місії мистецтва як культурного прогресу людства та водночас прибуткової, хоча й ризикової, сфери підприємництва, забезпечив, таким чином, поступальний розвиток креативної сфери, в якій бізнес відіграє постійно зростаючу роль.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні науковці по-різному оцінюють характер системної креативізації суспільства, вбачаючи в ньому ознаки культурного космополітизму, як це роблять Д. Хельд та Е. МакГрю [1], та зумовлений цим мовний локалізаційний синергізм, глобальну конективізацію, в якій культуральний аналіз відіграє визначальну роль в трансферті нових знань та послуг, на що вказує Дж. Томлінсон [2], активно пропагуючи ідею дистериторіальності. На ціннісний аспект іннова-

ційності мистецтва вказує П. Друкер, який вважає, що головним гравцем є покупець, натомість виробник нового продукту може забезпечувати високу вартість товару шляхом надання йому корисних якостей, адаптації до соціальних та економічних реалій, переконанням покупця в тому, що саме цей продукт являє для нього цінність [3]. Доречним, як нам здається, є також послання на циклічність виробництва і споживання культурних послуг, яке дуже емно, щоправда дотично до індустрії, описав Й. Шумпетер, коли економіка «...швидше й повніше, ніж це було б в інших умовах, втягується в процес технологічної і комерційної реорганізації, який становить суть періоду буму» [4].

Водночас як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі бракує обґрунтування етапності розвитку культурного сектору, визначення характеру суперечностей, що виникали впродовж еволюції його структурних компонентів, та сучасного оцінювання основних рис комерціалізації арт-бізнесу.

**Мета статті** полягає в еволюційній систематизації характеру розвитку креативної економіки й арт-бізнесу в процесі їх постійної трансформації та комерціалізації вироблених товарів, послуг та віртуальних продуктів. Задля досягнення мети були поставлені такі завдання:

1. Ідентифікація етапів розвитку мистецтва за характерними ознаками та особливостями моделей комерціалізації.

2. Визначення ролі арт-бізнесу в розвитку глобальної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Культурні потреби суспільства впродовж його еволюції постійно зазнавали змін, що призводило до трансформації попиту та пропозиції на товари та послуги, що створювались висококваліфікованими фахівцями. Їх постійне селектування, а також зростаюча майстерність митців та продукованих ними символів та образів пов'язувались із певними історичними подіями, що мали місце в минулі роки. Все це сприяло постійному зростанню ціни на товари, послуги та отримані внаслідок їх прийняття та володіння ними емоції. З огляду на це, в основу пропонованого нами виокремлення етапів розвитку арт-бізнесу було покладено принципи:

– історизму, під яким слід розуміти зв'язок цього виду підприємництва з історичними та економічними подіями, що мали місце в суспільстві;

– технологічності, що ускладнюється, який передбачає інноваційну диверсифікацію та урізноманітнення мистецьких способів відтворення дійсності;

– секторальної диверсифікації, яка включає розширення кількості нових видів мистецтва та їх галузеве конкурування за глядача;

– комерціалізації, у межах якої має місце експертне художнє та ринкове оцінювання споживчих та інтелектуальних якостей створеного продукту;

– глобалізації ринків, який передбачає швидкий трансфер створених образів, товарів та послуг у будь-яку точку світу та формування на них глобального попиту та глобальної пропозиції.

Використання зазначених вище принципів дало змогу сформувати такі етапи розвитку арт-бізнесу:

Античний (IV–III ст. до н. е. – III–V ст. н. е.).

Основою цього етапу становить єгипетська, а також давньогрецька і римська цивілізація. Найхарактернішою ознакою цього періоду була значна соціальна диференціація суспільства. Водночас існувало кілька паралельних течій сприйняття естетичних цінностей: для вельмож або патрициїв та для плебеїв, до яких відносили селян та рядових військовослужбовців. Мистецтво сприймалося як синонім ремісництва. Натомість культурна сфера являла собою симбіоз граматики, риторики, діалектики, арифметики, геометрії, астрології та музики. Зазначимо також, що у той час процвітала література, архітектура і частково театр. Написані у той час п'єси не втратили своєї естетичної та комерційної значущості й досі.

Раннє середньовіччя (VI–XI ст. н. е.).

Період раннього середньовіччя був ознаменований установленням монополії язичництва з подальшим домінуванням Церкви. Іншою особливістю стала активна міграція кочовиків на територію, що раніше належали Римській імперії. Наслідком цього стала руйнація витворів античного мистецтва. У IX ст. християнські ідеї набувають континентального поширення, а Церква поступово стає опосередкованим центром капіталізації мистецтва. Артистичний напрям зводиться здебільшого до релігійної музики та співів.

Середньовіччя (XI – кінець XV ст. н. е.).

Основними особливостями середньовіччя стало встановлення феодалних економічних відносин та релігійно-християнського домінування, внаслідок чого склалися нове світосприйняття та абсолютизування духовних цінностей. Середньовічний

митець сприймав світ двомірним, а тривіальними темами його творчості стали сцени із Біблії, Євангелія, Життя святих. У художній культурі з'явився канон, який давав змогу Церкві встановлювати межі змісту творчості, його художні форми і мету. Особливе місце у культурі середньовіччя посідає лицарство, що суттєво вплинуло на архітектуру та літературу тих часів, яка, своєю чергою, ототожнювалася з творчістю трубадурів. Прийнято вважати, що найсуттєвішого розвитку зазнала архітектура, що була представлена великим різноманіттям замків та храмів, які до того ж оздоблювалися фресками та іконами – панівний прояв образотворчого мистецтва тієї доби.

Відродження (XVII – кінець XVIII ст.).

Середньовічне мистецтво перетворилося в символічне, в якому було знайдено безліч алегорій, що дало змогу виокремити дві художні течії – релігійне та світське мистецтво. Таким чином, секуляризація мистецтва призводить до віддалення ремісничого статусу митця і його наближення до наукового стилю. Розвиток товарного виробництва, торгівлі, міської культури, а також науки у XIV–XVI ст. в Італії, а пізніше в інших країнах Європи створив передумови для виникнення нового мистецтва, що продовжило античні традиції, в основі якого лежала гуманістична концепція особистості. Мистецтво остаточно відокремлюється від ремісництва і поступово стає професійним. Окремі його витвори акумулюються в приватних колекціях і виступають як засіб капіталовкладень із метою заощадження, адже з плином часу їх ціна постійно зростала. Таким чином, епоха Відродження змінила стан мистецтва і художника в суспільстві. Художня творчість стала чільним фактором суспільного життя насамперед через те, що була тісно зв'язана з політикою, філософією, наукою, суттєво впливала на формування духовної культури населення. Важливо відзначити, що винахід друкарства у XV ст. дав змогу зробити літературні твори надбанням мас. Упродовж цього періоду активно розвиваються театр, цирк, з'являються попит на сценічні образи та конкуренція.

Ранній капіталізм (кінець XVIII ст. – 1860 р.).

Криза гуманізму епохи Відродження була пов'язана з виникненням нових буржуазно-економічних та соціально-політичних відносин, із формуванням нового індивідуалістичного мислення і породила багато течій і стилів у мистецтві. Наслідком загострення соціальної боротьби, в якій домінуючу роль відігравала буржуазія, головними героями митців стали борці за свободу. Мистецтво демократизується, що в поєднанні з активним розвитком технологій та засобів виробництва робить його масовим, а отже, формується відповідний ринок. Театр переживає свій розквіт. Феноменом Російської імперії на той час був кріпосний театр. Стрімко набирає обертів підприємництво у цій сфері.

Пізній капіталізм (1860–1920 рр.).

Формування ринку витворів мистецтва призводить до об'єднання прибічників художньо-мистецьких течій, які в деяких випадках дотримувалися діаметрально протилежних світоглядних позицій. Таким чином, мистецтво остаточно відділилося від ремесел і відтепер пов'язувалося з поняттями творчості, оригінальності, індивідуалізму і новаторства. Матеріальною основою мистецтва стають твори авторів, внутрішній творчий потяг яких забезпечується їх селектуванням. Потреба вираження почуттів або розв'язання особистих чи загальнолюдських проблем не давали змогу, тим не менше, обмежити мистецтво

того часу суто естетичним сприйняттям дійсності. Відтак, боротьба зі стереотипами минулого призводить до певного декадентського руху в літературі, мистецтві, архітектурі. Натомість розвиток технологій сприяє якісній диверсифікації мистецького ринку та його трансферу, що породжує створення міжнародного ринку антикваріату.

**Турбокапіталізм (1920 р. – наш час).**

На даному етапі національні кордони перестають відігравати обмежувальну роль, що свідчить про культурну інтернаціоналізацію мистецтва та початок його глобальної комерціалізації. Крім того, характерною ознакою даного періоду стає постійний інтелектуальний прогрес, який має прояви в усіх сферах суспільного життя. Саме тому варто розглядати дану епоху як таку, що складається з таких підперіодів:

**Ідеологізація мистецтва (1920–1947 рр.).**

На даному етапі відбувається політизація всіх без винятку сфер господарської діяльності. Комуністична ідеологія висунула на перший план принцип партійності мистецтва, котрий пов'язував його з революційною боротьбою робітничого класу і вимагав від митця «правдивого історично-конкретного зображення дійсності в її революційному розвитку». На протилежному боці знаходилося фашистське мистецтво, в основі якого стояв образ надлюдини, що здатна підкорювати собі інших. Розвиток театру та радіо перетворює обидві ці сфери на інструменти пропаганди режиму. Комерціалізація ж відбувається переважно за рахунок держави. Після Другої світової війни ці ідеологічні положення зазнали суттєвого переосмислення.

**«Індустрія культури» (1947–1968 рр.).**

Основоположником ідеї виокремлення креативної економіки вважають Т. Адорно, адже саме він у 1947 р. уперше запропонував термін «культурна індустрія» [5]. Розвиток ідей науковця, які з часом завдяки зусиллям його послідовників зазнали значних трансформацій, можна умовно поділити на п'ять періодів: «індустрія культури», «культурні індустрії», «креативна індустрія», «креативні міста», «креативні індустрії». Розглянемо характерні особливості кожного з наведених вище етапів.

Т. Адорно [7] зі своїм колегою М. Хоркхеймером уперше вжили термін «культурна індустрія» в 1947 р., назвавши свою коротку публікацію «Культурна індустрія: просвітництво як суцільна маніпуляція» [6]. Адорно присвятив багато своїх праць галузям кіно, радіо, друкованої преси, а також джазової та популярної музики – тим сферам, які за умов посилення монополізації стають з економікою єдиним цілим. Адорно вважав, що культурна індустрія – це класичні мистецькі форми, що доповнені новими видами діяльності у сфері «відтворення і розповсюдження», які з'явилися наприкінці XIX ст. До них слід віднести: кіно, звукозапис, щоденну пресу, популярні друковані видання, а пізніше – радіо. Але всі ці сфери ґрунтуються на мистецькій традиції, що була доповнена технічними винаходами. Запорукою успіху культурної індустрії Адорно вважав монополію капіталізму, що будеться на тотальному контролі мас. Культурні галузі, на думку науковця, слугують інструментом для його досягнення, а методом стає прогнозування ефекту, натомість контрольована маніпуляція – реакцією аудиторії.

**Культурні індустрії: політична економія і культурна політика. (1968 – кінець 80-х років).**

Теорія Адорно резонувала з поствоєнними занепокоєннями інтелектуалів щодо масової, індустріальної або «американізованої» культури, у результаті

чого актуалізувались питання захисту і збереження європейських культурних цінностей, виплеском чого став справжній бунт контркультури. Ці процеси розпочалися в 1968 р., коли модерністи й авангардисти намагалися визначити сфери впливу. З огляду на це, доцільно виокремити дві домінуючі на той час течії розвитку культури: британську і політичної економіки.

Еволюцію британської культури умовно можна поділити на три періоди. Характерною ознакою першого з них були спроби певним чином закріпити традиції та звички робочого класу у більш доміантній, «офіційній» культурі. Яскравим прибічником даної концепції вважають Р. Вільямса, який здійснив спробу ідентифікувати в часі поняття культури і мистецтва [8]. У своїх міркуваннях він спирається на довоєнні роботи своїх попередників, Т. Еліота і Ф. Лівіса [9]. Другий період розвитку британської течії можна проідентифікувати як набуття широкої популярності ідей Р. Вільямса щодо буденності культури у Франції та Італії. На даному етапі заперечувалась ідея комерціалізації масової культури, яка вважалася загрозою пролетарському стилю життя. Своєрідні прояви протесту наочно відбивалися у субкультурах, що ідентифікували себе завдяки музиці, одягу, формам проведення дозвілля. Це були не лише символи, а й яскраві приклади символічної боротьби проти буденності соціальної пропозиції. Початок третього етапу припадає на кінець 1970-х років і характеризується продовженням символічної боротьби домінуючої культури і субкультур.

На відміну від британської, течія політичної економії категорично заперечує сприйняття культури як потужного інструмента пропаганди і розглядає продукт арт-бізнесу як предмет торговельних відносин. Яскравими представниками школи стали Н. Гарнхем, Г. Мардок і Дж. Каран [10]. Їх праці базувались на роботах Маркса і набули популярності у 60–70-х роках XX ст. Науковці докладно вивчали питання досконалої структурованості економіки і культури, капіталу і держави. Гарнхем стверджував, що матеріалізація культури поєднує в собі дві протилежності – або її бракує, або її занадто багато. Відтак, виходить, що, з одного боку, культурне середовище зводиться лише до потреб правлячого класу, проте з іншого – предмет культури, що набув певної популярності, який не ідентифікується споживачем за його виробником та умовами виробництва.

Спільним для обох шкіл і періоду, що розглядається, є визначення цінності продуктів галузі культури як здатність задовольняти потребу в емоціях. Названі вище автори стверджують, що суспільство потребує широкого різноманіття подібних продуктів. Продукти культури є дорогими під час їх створення, але дешевими в процесі їх тиражування. Відтак, виходить, що чим більше копій продається, тим більшою є окупність початкових інвестицій. Водночас існують межі масштабів відтворення, адже людині не потрібно кілька копій одного й того ж товару. Відповідно, життєвий цикл продукції є доволі коротким.

На даному етапі розвитку наукової думки вчені дійшли висновку, що прогнозування ефекту і програмування аудиторії є неможливим. Робота Петерсона щодо причин відродження популярності рок-н-ролу є яскравим тому підтвердженням [11]. У процесі моделювання основних постулатів арт-бізнесу такий підхід вважається хрестоматійним.

Представники обох описаних вище течій вважали, що товари культурної індустрії мають бути розподілені на три групи. Б. Міге найбільш повно

описав дану класифікацію [12]. До першої групи він відніс матеріалізовані продукти – книжки, записи, відео і т. п. Другу, на його думку, становить телебачення і радіо, що отримують прибуток від реклами і спонсорства. Періодичні видання знаходяться десь між першою і другою групами. Третю групу становлять публічні виступи – театр, кіно, концерти. Таким чином, «культурна індустрія» переростає в «культурні індустрії». Митець або автор змінює соціальний статус. Вільямс уводить поняття «продюсер», яке описує як професіонала, що має повну зайнятість і відповідає за розповсюдження, продаж товарів культурної галузі, натомість митець віддаляється від ринку і займається лише виробництвом продукту.

Трансформація культурних індустрій у креативні індустрії (кінець 80-х років – початок XXI ст.).

Даний підперіод умовно розпочався в другій половині 80-х років XX ст. і вирізняється тим, що ціла група науковців (Хол і Жакі, Хірт, Томсон, Фінлайсон) [13–16] наполягали на потребі обов'язкової ідентифікації розміру впливу ініціатив та новацій на економіку з огляду на постійну мінливість світу. Подібні дослідження змістили сприйняття арт-галузей урядами із сектору престижу у сектор, що може приносити прибуток. Представники арт-сектора почали наводити факти впливу на показники туризму, зайнятості, сприйняття країни в цілому. Дж. Маерскоф розробив модель, за якою можна виміряти вплив арт-вкладень на прибуток закладу громадського харчування [17]. Науковець також виявив вплив закладу на оточуючі його організації та розвиток міста в цілому. Таким чином, була доведена необхідність управління культурним сектором на локальному рівні. Якщо проводити порівняння з вихідними позиціями, які були описані Адорно, рівень корпорацій і культурного сектора, що на них працює, мутує до рівня фрілансерів та дрібних компаній на арт-ринку. При цьому характерною рисою другої половини 90-х років є розвиток сегментів малого та середнього бізнесу. Відповідно, компанії сфери арт-бізнесу стають «рівновеликими» гравцями ринку. Культурна галузь відтепер визначається як така, що задає темпи розвитку економіки в цілому, адже проекція складностей в організації моделі бізнесу, яка б давала змогу генерувати дохід, приводить нас до висновку, що продаються символи у вигляді реклами, дизайну пакувальних матеріалів тощо. Саме ці символи, що є продуктами культурної сфери, мають неабиякий вплив на товарно-грошові відносини.

С. Леш і Дж. Урі відмічають розпад вертикальних зв'язків у великих корпораціях як одну з характерних особливостей еволюції [18; 19] Вони стверджують, що каталізатором цих процесів є культурна індустрія, яка відтепер не може вважатися сектором телебачення, кіно, музики та ін. Негус і Пікерінг уважають, що креативність – це головний ресурс для сучасного економічного розвитку [20]. Е. Рос уважає, що ми переживаємо перехід до нової організаційної культури виробництва і в даних умовах культура і креативність виступають рушійними силами [21].

Креативні міста (розпочався в 2000 р.)

Початком нового етапу розвитку наукової думки щодо креативності можна вважати момент, коли міста почали сприйматися вченими як «економічні заводи», які використовують знання для вдалого маніпулювання символами. Чарльз Лендрі у роботі «Мистецтво містобудування» надає великого значення культурним цінностям у проектах «Місто 24/7» [22]. На особливу увагу заслугове дослідження

А. Скота та Е. Прата. Скот зробив вдалу спробу зв'язати факти, що вказані в літературі з економічної географії, і факти, що стосуються культурних індустрій. Він називає це «виробництвом культурного товару», яке потребує великих вкладень людського ресурсу, що утворений поєднанням багатьох кластерів у вигляді невеликих компаній, що працюють на проектній основі, і в процесі цієї взаємодії компанії безперервно реформуються. Перевагами подібної моделі можна вважати ефект масштабу, ефективного вдосконалення компетенцій персоналу і генерація нових методів виробництва. О'Конор висловлює думку, що зв'язок між економікою і культурою є нерозривним і він завжди існував, натомість причиною несприйняття цього факту раніше, на його думку, була складність моделі побудови арт-бізнесу, адже дуже важко визначити культурну цінність певного продукту, маючи дані про його економічну цінність [23].

Низка дослідників (Крю, Граббер, Віттель, Конг, Ланг та ін.) останніми роками займаються дослідженням мереж культурної індустрії. Вони дійшли висновку, що це нова форма глобальних компаній, яка є самоорганізованою, але при цьому має структуру майже ідентичну тій, що мають великі корпорації. Подібними мережами є системи підприємств, театрів, парків, клубів, що локалізуються в містах. Виходячи з цього, можна зробити висновок: міста є центром нових форм організації виробництва товарів та послуг, які створюються завдяки взаємозв'язкам культурної сфери.

Креативні індустрії (розпочався в 2010 р.)

На сьогоднішній плутанина назв і складність у розмежуванні культурного і креативного секторів є однією з пануючих проблем. Канінгем, Прат, Редхет уважають, що ми знаходимося на етапі розвитку наукової думки в цій галузі, коли культурний сектор переріс у культурні сектори, а згодом їх наявність стала помітною в усіх сферах господарської діяльності, що, своєю чергою, породило створення нової форми організації виробництва. Повертаючись до проблеми ідентифікації термінів, зазначимо, що термін «культурні індустрії», або «арт-індустрії», вживається для галузей, що є результативними в процесі розвитку мистецтва. Креативний сектор є поняттям ширшим і застосовується для всіх підприємств, де використовуються, прямо чи опосередковано, результати діяльності культурного сектора. Ховкінс пояснює це як зв'язок інформації і економіки знань. Він є прибічником моделі прав інтелектуальної власності і визначає основною проблемою галузі той факт, що часто продукти креативної економіки стають надбанням громадськості.

Розглянуті нами етапи еволюції мистецтва та їх коротку характеристику наведено в табл. 1.

**Висновки.** Розвиток креативної сфери та її складника – арт-бізнесу впродовж усієї еволюції суспільства має подібну до нього модель ідентифікації якісних та кількісних характеристик. Спираючись на принципи історизму, технологічності, що ускладнюється, секторальної диверсифікації, комерціалізації та глобалізації ринків, виокремлено періоди еволюції мистецтва та характерні риси його комерціалізації: античний, раннє середньовіччя, середньовіччя, Відродження, ранній капіталізм, пізній капіталізм.

Останні сто років суттєво змінили характер та функції мистецького підприємництва в умовах посилення на нього впливу глобального турбокапіталізму, наслідком логічного осмислення якого стало виокремлення підперіодів, що включають ідеологіза-

Таблиця 1

## Етапи еволюції мистецтва

Назва періоду		Період	Модель комерціалізації
Античний		IV–III ст. до н. е. – V ст. н. е.	Соціальна диференціація, мистецтво класів: патриції та плебеї.
Раннє середньовіччя		V–XI ст. н. е.	Монополія релігії. Цінова диференціація релігійного (культового) мистецтва, доступність мистецтва.
Середньовіччя		XI–XVI ст.	Формування мистецьких колекцій, розмежування мистецтва і ремісництва.
Відродження		XVI – кінець XVIII ст.	Винахід друкарства сприяє поширенню літератури серед широких мас.
Ранній капіталізм		Кінець XVIII ст. – 1860 р.	Промислове мистецтво. Поява ринку творів мистецтва
Пізній капіталізм		1860–1920 рр.	Розвиток засобів виробництва, промисловий дизайн. Поява нових видів мистецтва. Утворення міжнародного ринку антикваріату.
Турбокапіталізм	Ідеологізація мистецтва	1920–1947 рр.	Політизація мистецтва. Замовником і платником нерідко виступає держава.
	Індустрія культури	1947–1968 рр.	Метою урядів є контроль населення через мистецтво і прогнозування реакції широких мас на продукти арт-сектору.
	Культурні індустрії: політична економія і культурна політика	1968 – II пол. 80-х років	Розроблення методології визначення вартості продукту. Розвиток глобального ринку творів мистецтва та образів.
	Трансформація Культурних індустрій у креативні індустрії	Кінець 80-х років – початок XXI ст.	Оцінка впливу розвитку арт-сектору на розвиток глобальної економіки. Повна комерціалізація шоу-програм, ТБ, медіа.
	Креативні міста	Розпочався в 2000 р.	Нова форма самоорганізованих корпорацій. Концентрація креативного капіталу в містах.
	Креативні індустрії	Розпочався в 2010 р.	Нетифікація, персоналізація та інтелектуальний захист творів мистецтва.

цію мистецтва, індустрію культури, створення культурних індустрій, розвиток креативних міст, креативних індустрій.

Головними особливостями сучасного арт-бізнесу є зростання його впливу на глобальні економічні процеси, розвиток світового ринку творів мистецтва, збільшення відсотку шоу-програм та їх системна комерціалізація, концентрація креативного капіталу в містах, нетифікація, персоналізація та інтелектуальний захист авторів, що створюють нові твори мистецтва, сценічні образи тощо.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Held D., McGrew A. Globalization/anti-globalization: beyond the great divide – Cambridge : Polity – 2007.
- Tomlinson J. Cultural imperialism : a critical introduction – London : Continuum – 2002.
- Drucker P. Innovation and entrepreneurship : practice and principles – New York : Harper & Row – 1985.
- Schumpeter J. Business cycles : a theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process - Mansfield Centre, CT : Martino Pub. – 2006.
- Adorno T. The Culture Industry: Selected Essays on Mass Culture. – London: Routledge. – 1991.
- Adorno T. and Horkheimer, M. The Dialectic of Enlightenment / Trans. John Cumming. – London: Verso – 1979.
- Adorno T., Benjamin W., Bloch E., Lukacs G. Aesthetics and Politics – London: Verso. – 1977 – ISBN-10: 184467570X – ISBN-13: 978-1844675708.
- Williams R. Culture and Society. – London: Chatto and Windus – 1958.
- Lewis J. Art, Culture and Enterprise: The Politics of Art and the Cultural Industries. – London: Routledge. – 1990.
- Garnham N. From cultural to creative industries: An analysis of the implications of the 'creative industries' approach to arts and media policy making in the United Kingdom' - International Journal of Cultural Policy.– 2005. – № 11(1). – P. 15–29.
- Peterson R. Why 1955? Explaining the Advent of Rock Music // Popular Music.– 1990. – Vol.9. – № 1. – P. 97–116.
- Miege B. The logics at work in the new cultural industries - Media, Culture and Society.– 1987. – № 9. – P. 273–89.
- Hall S. and Jacques M. New Times: The Changing Face of Politics in the 1990s. – London: Lawrence & Wishart in association with Marxism Today – 1989.
- Hirst P. After Thatcher – London: HarperCollins Publishers Ltd – 1989.
- Thompson N. Left in the Wilderness. The Political Economy of British Democratic Socialism since 1979. – London : Acumen, 2002.
- Finlayson A. Making Sense of New Labour - London: Lawrence and Wishart – 2003.
- Myerscough J. The Economic Importance of the Arts in Britain. – London : Policy Studies Institute, 1988.
- Lash S. and Urry J. The End of Organised Capitalism. – Cambridge : Polity Press, 1987.
- Lash S. and Urry J. Economies of Signs and Space. – London : Sage, 1994.
- Negus K. and Pickering M. Creativity, Communication and Cultural Value. – London : Thousand Oaks, New Delhi : Sage, 2004.
- Ross A. No Collar: the humane workplace and its hidden costs. – Philadelphia, Pa. : Temple Univ. Press, 2004.
- Landry C. The Art of City Making. – London : Routledge, 2006.
- O'Connor J. 'Art, Popular Culture and Cultural Policy: Variations on a theme of John Carey', Critical Quarterly. – 2006. – № 48(4). – P. 49–104.



УДК 339.923

Заяць О.І.

кандидат економічних наук,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## ДІАЛЕКТИЧНА ВЗАЄМОДІЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА КОНВЕРГЕНТНИХ ІНСТИТУЦІЙ

У статті доведено діалектичну взаємодію між розвитком регіональних торговельно-економічних об'єднань та конвергентних інституцій. Розглянуто основні методи здійснення всіх типів міжнародної економічної конвергенції. Обґрунтовано, що важливим суб'єктом діалектичного взаємозв'язку розвитку регіональних торговельних об'єднань та інтеграційних інституцій є ТНК. Наведено класичний приклад формування регіональної конвергентно-інтеграційної структури під впливом галузевого лобіювання.

**Ключові слова:** конвергентні інституції, конвергентно-інтеграційні угруповання, діалектична взаємодія, міжнародна торгівля, міжнародна економічна конвергенція.

### Заяц Е.И. ДИАЛЕКТИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И КОНВЕРГЕНТНЫХ ИНСТИТУЦИЙ

В статье доказано диалектическое взаимодействие между развитием региональных торгово-экономических объединений и конвергентных институций. Рассмотрены основные методы осуществления всех типов международной экономической конвергенции. Обосновано, что важным субъектом диалектической взаимосвязи развития региональных торговых объединений и интеграционных институций является ТНК. Приведен классический пример формирования региональной конвергентно-интеграционной структуры под воздействием отраслевого лоббирования.

**Ключевые слова:** конвергентные институции, конвергентно-интеграционные группировки, диалектическое взаимодействие, международная торговля, международная экономическая конвергенция.

### Zayats O.I. DIALECTICAL INTERACTION OF REGIONAL TRADE AND ECONOMIC ASSOCIATIONS AND CONVERGENT INSTITUTIONS

The article proves dialectic interaction between development of regional trade and economic associations and convergent institutions. Surveys basic methods for realization of all types international economic convergence. Substantiates, that the important subject of dialectical interaction of regional trade associations and integration institutional development is TNC. It gives classic example of forming regional convergent and integration structure influenced by sectoral lobbying.

**Keywords:** convergent institutions, convergent and integration group, dialectical interaction, international trade, international economic convergence.

**Постановка проблеми.** Важливою тенденцією розвитку світової торгівлі на сучасному етапі є взаємодія країн – торговельних партнерів у рамках різних конвергентно-інтеграційних об'єднань. Економічне зближення країн на регіональній та міжрегіональній основі зумовлене тим, що зростаючі обсяги багатоменклатурного виробництва багатьох країн стають завеликими для їх внутрішніх ринків, тому створення ширшого єдиного економічного простору є сприятливим чинником розвитку та підвищення їх конкурентоспроможності. Міжнародні конвергентні процеси є однією з найважливіших складових частин сучасних міжнародних торговельних процесів, при цьому участь країни у тих або інших конвергентно-інтеграційних об'єднаннях є важливим чинником її економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання діалектичного взаємозв'язку регіональних торговельно-економічних об'єднань та конвергентних інституцій досліджували як вітчизняні, так і закордонні вчені, серед яких: Б. Балласа, А. Гранберг, Т. Фаїст, Р. Далімов, М. Кастельс, С. Коен, Ж. Моне, В. Вергун, В. Геєць, І. Гладій, М. Долішній, І. Пузанов, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, А. Поручник, О. Рогач, О. Ступницький, А. Філіпенко, В. Чужиков, О. Шнирков та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте в науковій літературі, незважаючи на зростання інтересу до окресленого напрямку досліджень, недостатньо повно розкриті теоретичні засади діалектичного взаємозв'язку регіональних торговельно-економічних об'єднань та конвергентних інституцій у контексті як секторально-регіональної специфіки сучасної

парадигми глобалізації, так і координації векторів торговельних політик країн, їх коаліцій та процесу модернізації інституцій міжнародних конвергентно-інтеграційних угруповань.

**Мета статті** полягає в аналізі передумов формування та специфіки розвитку діалектичного взаємозв'язку регіональних торговельно-економічних об'єднань і сучасних конвергентних інституцій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Діалектичний взаємозв'язок регіональних торговельних об'єднань та конвергентних інституцій будується на об'єктивному протиріччі між економічними умовами конвергенції виробництва і капіталу, що дійсно зближають економіки різних країн з існуючими національними інституціями, які виконують соціально-політичні функції державного устрою. Відбувається це тому, що потреби в розвитку сучасних продуктивних сил переростають рамки окремих країн і вимагають переходу від національних до міждержавних і навіть наднаціональних форм економічного регулювання. Це завдання країни намагаються врегулювати за допомогою міжнародної економічної конвергенції й інтеграції, яка покликана зняти протиріччя між інтернаціоналізацією господарського життя, з одного боку, і вузькими рамками національних держав – з іншого. При цьому якщо інтернаціоналізація виробництва і капіталу має загальний характер, то міжнародна конвергенція, зважаючи на протиріччя між країнами, обмежується регіональними рамками [1, с. 54].

Розвиток регіональної економічної конвергенції значно активізувався в сучасних умовах, що, своєю чергою, стало одним із чинників, що визначають харак-

тер торговельно-економічної співпраці. Регіональні торговельні конвергентно-інтеграційні об'єднання створюють стабільну основу для розвитку взаємної торгівлі, а активізація регіональної економічної конвергенції між державами забезпечує стійкіші торговельно-економічні зв'язки, що сприяє усуненню численних перешкод у міжнародних відносинах, створенню особливих зон впливу окремих держав або груп країн, появі міцних транснаціональних торгово-економічних блоків. Сьогодні у світі UNCTAD виділяє для макроекономічного аналізу 26 регіональних конвергентно-інтеграційних об'єднань, у тому числі: в Африці – дев'ять, в Америці – вісім, в Азії – п'ять, в Європі – три, в Океанії – одне. У зв'язку з цим поглиблення та розширення конвергентних процесів потребують адекватного інституційного забезпечення (тобто прийняття відповідних національних і міжнародних нормативних актів, створення спеціалізованих організацій), встановлення максимально надійних виробничо-збутових ліній між країнами, усунення перешкод міжнародній торгівлі.

У світовій практиці застосовують два основні методи здійснення всіх типів міжнародної економічної конвергенції: перший ґрунтується на концепції, що конвергенція розпочинається, розвивається та поглиблюється індустріальними, адміністративними заходами, акціями; другий – на принципах лібералізації економіки та зовнішньої торгівлі, яка лімітує адміністративні заходи на основі багатосторонньої угоди і забезпечує обмін товарами між країнами у великому ринковому просторі згідно з вимогами закону попиту і пропозиції (рис. 1).

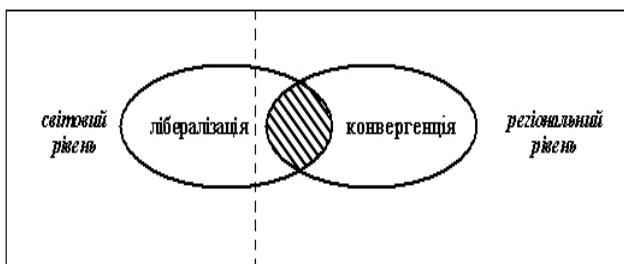


Рис. 1. Співвідношення конвергенції та лібералізації

Джерело: складено автором на основі [2, с. 89].

Сьогодні лібералізація міжнародної торгівлі (процес розширення свободи економічних дій і зняття обмежень на діяльність у сфері зовнішньої торгівлі для національних господарюючих суб'єктів, спрощення доступу на внутрішній ринок для зарубіжних суб'єктів), а не протекціонізм є ключовою тенденцією світогосподарського розвитку регіональних торговельних об'єднань.

Важливим суб'єктом діалектичного взаємозв'язку розвитку регіональних торговельних об'єднань та інтеграційних інституцій є ТНК. Дійсно, конвергенція зумовлює насамперед інтенсифікацію та розширення конкуренції, вимагає реалізувати власні конкурентні переваги за межами внутрішнього ринку, що визначає об'єктивне підґрунтя експансії ТНК. Якщо розглядати функціональний регіон, що вже склався, то можна виділити декілька форм впливу ТНК на процеси регіональної економічної конвергенції, які можуть мати як прямий, так і опосередкований характер. З одного боку, корпоративні структури грають провідну роль у структурі лобістів, що «проштовхують» ті або інші економіко-політичні

рішення, у тому числі й у сфері регіональної економічної інтеграції; з іншого – дії корпорацій можуть викликати «реакцію» державних структур, пов'язану з особливостями реалізації ними політики, навіть якщо бізнес-структури не переслідували такої мети. Тобто в обох випадках ТНК можуть як сприяти регіональній конвергенції, так і протистояти їй. Однозначного «алгоритму» поведінки ТНК щодо регіональної конвергенції не існує, однак варіант «ідеальних» форматів взаємодії полягає у такому: у реальності змішуються вони між собою або реалізуються різними ТНК одночасно, залежить від їх стратегій і конкретних форм інтеграції [3].

Із десяти найкрупніших ТНК п'ять – це корпорації США («Дженерал електрик», «Форд мотор компанії», «Дженерал моторз», «Ексон корпорейшн» та «Ай-Бі-Ем»), сукупні закордонні активи яких становлять 264,4 млрд. дол. США, об'єм їх закордонних продажів – 277,2 млрд. дол. США, а закордонні філії забезпечують роботою понад 400 тис. осіб. Загалом, зі 100 найкрупніших ТНК усього світу 27 базуються у США, на їхню частку припадає 32,4% сукупних закордонних активів, 26% закордонних продажів та 25,6% зайнятих (тобто США є світовим лідером як за кількістю ТНК у списку ста найкрупніших, так і за основними показниками їх діяльності). Для порівняння: частка найближчого конкурента американських ТНК – японських компаній – у списку займає 17-е місце, при цьому сукупні закордонні активи найкрупніших японських ТНК становлять 15,7%, обсяг закордонних продажів – 22,8%, а кількість зайнятих у закордонних філіях – 10,7% від відповідних показників ста найкрупніших транснаціональних корпорацій [4].

Щодо конкурентів ТНК США з ЄС, то їх позиції у першій сотні поліпшуються, але вважати цей факт тенденцією збільшення ролі та посилення впливу європейських ТНК поки що рано (незважаючи на зростання кількості європейських ТНК у списку, їх сукупні активи та сукупні продажі відносно сукупних активів ста найкрупніших ТНК залишалися сталими за останні десять років). Агреговані показники для ТНК з ЄС перевищують відповідні показники для американських ТНК, однак жодна окремо взята країна ЄС навіть не наближається до США за розглянутими показниками. Так, найбільша кількість європейських ТНК базується у Франції (13), їхні закордонні активи становлять 9,8%, обсяг закордонних продажів – 8,3%, а кількість зайнятих в їх закордонних філіях – 10,1%. На ТНК Великобританії, яка посідає разом із Німеччиною друге місце в Європі за кількістю ТНК (11), припадає 11,2% закордонних активів ста найкрупніших ТНК, 12,1% закордонних продажів та 13,8% зайнятих у закордонних філіях. Для 11 німецьких ТНК відповідні показники становлять 12,7%, 13,8% та 15% [4].

Оскільки конвергенція є чинником, що забезпечує ТНК доступ на нові ринки, раніше «закриті» протекціоністським захистом національних урядів, вони нерідко входять до числа активних причетних до формування конвергентних та інтеграційних угруповань, їх розширення або усунення бар'єрів. Йдеться як про безпосередню відміну тарифних і нетарифних обмежень, так і про гармонізацію законодавства, що знижує витрати транскордонної економічної діяльності. Своєю чергою, конвергентні процеси можуть самі стати джерелом вигідного корпоративного протекціонізму, «обмежуючи» доступ на регіональні ринки вже для зовнішніх конкурентів.

Поглиблення конвергенції дає змогу

здійснити навіть більше «відособлення» регіону від решти світу за рахунок тарифних бар'єрів, ніж те, яке могло би бути досягнуте окремими країнами за відсутності конвергентно-інтеграційного союзу. Сучасна реальність свідчить, що регіональні конвергентні угруповання можуть сформуватися або якщо вони підсилюють протекціоністський захист, або якщо продукована ними споживча рента настільки велика, що держави можуть ігнорувати лобізм. За інших рівних умов у галузях, де панують ефекти спотворення торгових потоків (trade diversion), конвергенція здійснюється швидшими темпами, ніж у галузях створення торгових потоків (trade creation), що залишаються під протекціоністським захистом. Створення часто прозорих наднаціональних інститутів може стати чинником підвищення впливу ТНК на прийняття політичних рішень, тобто бізнес, як через колективні органи представництва, так і в межах окремих ТНК, може підтримувати ухвалення рішень про створення регіональних конвергентних структур.

Класичним прикладом формування регіональної конвергентно-інтеграційної структури під впливом галузевого лобіювання можна вважати НАФТА. Особливістю прийняття угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі був триступінчастий характер процедури взаємодії зі структурами лобістів. На першому етапі лобіювалися члени Конгресу щодо масштабів делегування повноважень у сфері переговорів президенту; на другому – структура і рамки угоди; третій етап лобіювання стосувався безпосередньої ратифікації угоди та її підписання. Причому позиції корпоративних структур сильно різнилися залежно від сектора, в якому концентрувалася їх діяльність, угода користувалася значною підтримкою ТНК із високою економією від масштабу і значними транскордонними виробничими мережами, спроможними більшою мірою виграти від інтеграційної угоди (корпоративні інтереси на окремих етапах обговорення угоди навіть протистояли іншим групам лобістів, що побоювалися надмірної лібералізації). Загалом, активна протидія інтеграції ще не є обов'язковою умовою її «блокади» – у багатьох випадках достатня відсутність суттєвого інтересу бізнес-структур до інтеграційних проєктів (сама по собі «відсутність попиту» на регіональну інтеграцію може стати чинником, що перешкоджає її розвитку, так само, як і «попит на відсутність» регіональної інтеграції).

Регіональні торговельні угоди (РТУ) як сформовані інтеграційні інституції стали основною домінуючою і, можливо, незворотною тенденцією розвитку багатосторонньої торговельної системи, а сама регіональна конвергенція дедалі частіше розглядається як форма регіональних торговельних угод, які спрямовані на включення різного типу погодження міждержавної координаційної торговельної, фіскальної, монетарної політики. Їх поява і розвиток зумовлені як економічними, так і політичними чинниками [5, с. 233].

Отже, економічні причини участі країн у РТУ (крім ефективнішого використання ресурсів) пов'язані з намаганням позиціонувати себе на більших ринках, залучити додаткові іноземні інвестиції, поглибити структурні зрушення та прискорити економічне зростання. Важливим аргументом також є використання можливостей ефективніше вирішувати торговельно-економічні проблеми, які поки що повільно вирішуються на багатосторонньому рівні у межах СОТ.

Фактично сьогодні немає жодної країни, яка б не входила до РТУ. Якщо в 2003 р. РТУ не

поширювалися лише на чотири митні території – Гонконг, Макао, Тайвань, Монголію, – то наразі лише Монголія не охоплена відповідними угодами [6, с. 226]. Рекордна кількість РТУ у сферах торгівлі товарами та послугами була ратифікована протягом десяти перших років нового століття – 511 – це понад половину від усієї кількості діючих РТУ починаючи з 1950 р. Відсоток усіх угод, укладених за цей період, припадає на міжрегіональні інтеграційні ініціативи, у розвитку яких найбільшу активність виявили країни Східної Азії (15 регіональних і 31 міжрегіональна угоди), Європи (17 регіональних і 26 міжрегіональних угод), країни Південної Америки (три регіональні та 28 міжрегіональних угод) [7, с. 176–177].

Жодна з країн світу не має імунітету щодо впливу регіоналізму, однак питання полягає у з'ясуванні, в якому форматі країна має приєднуватися до регіональної інтеграційної угоди і які заходи мають бути вжиті – проста лібералізація торгівлі чи глибока гармонізація внутрішньої політики [8].

Міждержавна торгівля у процесі конвергенції ринків країн регіонального інтеграційного об'єднання породжує новий тип торговельних відносин, які генерують розвиток наднаціональних інституцій, перетворюючи їх на невід'ємну складову частину структури регіону, як наслідок, формується нова регіональна система господарювання. Це стає підґрунтям спільних дій у межах угруповань: структуризація національних ринків та їхня адаптація до глобальних зовнішньоекономічних викликів, створення привабливого інвестиційного клімату (у тому числі здійснення єдиної протекціоністської політики щодо третіх країн), підпорядкування принципів економічної взаємозалежності країн стратегічним моделям розвитку виробничих, логістичних і комунікаційних інфраструктур, взаємопроникнення їх господарських структур (спрямування відкритості країн не лише усередині об'єднання, а й на сусідні країни).

**Висновки.** Діалектична взаємодія регіональних торговельно-економічних об'єднань та конвергентних інституцій будується на об'єктивному протиріччі між економічними умовами інтеграції виробництва і капіталу (ефекти «обсягів та конкуренції» і «торгівлі та дислокації»), що дійсно зближують економіки різних країн з існуючими національними інституціями.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заяць О.І. Основи розвитку міжнародної торгівлі в умовах інтеграції / О.І. Заяць // Матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. «Наука і інновація – 2013». Економічні науки. – Пшемисль, 2013. – С. 52–54.
2. Заяць О.І. Торговельна лібералізація як основа міжнародної економічної інтеграції / О.І. Заяць // Матеріали ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. «Нові досягнення європейської науки». Економічні науки. – Софія: Бял ГРАД-БГ, 2013. – С. 63–65.
3. Results: North Americans Are Better Off After 15 Years of NAFTA: North American Free Trade Agreement [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.naftanow.org>. 44.
4. National Economic Accounts: U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.bea.gov>.
5. Гладій І. Регіоналізація світового ринку: [монографія] / І. Гладій. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 544 с.
6. Передрій О. Міжнародні економічні відносини: [навч. посіб.] / О. Передрій. – К.: Знання, 2008. – 264 с.
7. Козак Ю. Міжнародна економіка: [навч. посіб.] / Ю. Козак. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.
8. Заяць О.І. Поява та розвиток регіональних торговельних угод / О.І. Заяць // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 5. – С. 65–68.

УДК 339.9.012

Когут М.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
Львівського національного університету імені Івана Франка**АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У КРАЇНАХ СВІТУ**

Статтю присвячено порівняльному аналізу розвитку трансферу технологій у країнах світу. Розглянуто основні законодавчі акти країн, що регулюють трансфер технологій. Проаналізовано показники міжнародного трансферу технологій у розвинених країнах та визначено їх пріоритетні напрями у забезпеченні посилення конкурентоспроможності своїх економік. Досліджено, що ефективним засобом реалізації інноваційного потенціалу виступає трансфер технологій, який водночас є також інструментом його нарощування.

**Ключові слова:** світова економіка, глобалізація, міжнародний трансфер технологій, технологічний баланс, індекс глобальної конкурентоспроможності.

**Когут М.В. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАНАХ МИРА**

Статья посвящена сравнительному анализу развития трансфера технологий в странах мира. Рассмотрены основные законодательные акты стран, регулирующих трансфер технологий в развивающихся странах. Проанализированы показатели международного трансфера технологий в развитых странах и определены их приоритетные направления в обеспечении усиления конкурентоспособности своих экономик. Доказано, что эффективным средством реализации инновационного потенциала выступает трансфер технологий, который одновременно является также инструментом его наращивания.

**Ключевые слова:** мировая экономика, глобализация, международный трансфер технологий, технологический баланс, индекс глобальной конкурентоспособности.

**Kohut M.V. THE ANALYSIS OF TECHNOLOGY TRANSFER IN THE WORLD**

The article deals with the comparative analysis of technology transfer in the world. The basic laws of governing technology transfer in countries are described. Indicators of international technology transfer in developed countries and their priorities in ensuring the strength of the competitiveness are identified. It is determined, that technology transfer as an instrument of countries capacity is the effective means of implementing innovation potential.

**Keywords:** global economy, globalization, international technology transfer, technological balance, index of global competitiveness.

**Постановка проблеми.** Світовий досвід розвинених країн демонструє необхідність розробки та впровадження інновацій, оскільки саме новітні технології є запорукою сталого розвитку економіки, покращання рівня життя та добробуту.

Інтенсивний розвиток національної економіки багато в чому залежить від ступеня інтегрованості суб'єктів інноваційної системи в глобальний трансфер технологій як інституційну основу світових ринків високих технологій. Вихід на світові технологічні ринки означає не лише подолання технологічної ізоляції і стимулювання трансферу, але й сприяє вирішенню соціальних проблем, зменшенню бідності, затвердженню прав людини [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблематики теорій інновацій, особливостей національних інноваційних систем та впливу технологій на економічний та інноваційний розвиток присвячені праці В. Александрової, О. Амоші, Л. Антонюк, Ю. Бажала, Д. Белла, О. Білоруса, О. Власюка, В. Гесця, С. Глазьєва, А. Гриценка, І. Гузенко, А. Динкіна, Є. Жильцова, В. Іноземцева, Б. Кваснюка, М. Кондратьєва, В. Кузьменка, А. Мокія, В. Маєвського, Р. Нижегородцева, Б. Патопа, П. Перерви, О. Підпригори, А. Пригожина, О. Саліхової, Б. Санто, В. Семиноженка, М. Скрипниченко, В. Соловйова, М. Туган-Барановського, Л. Федулової, Р. Хасбулатова, М. Хучека, Т. Щедриної, К. Юдаєва, Ю. Яковця.

Проте подальшого дослідження потребує проблематика розвитку трансферу технологій у країнах світу.

**Мета статті** полягає у здійсненні аналізу розвитку трансферу технологій у країнах світу та створенні заходів щодо підвищення його результативності для використання в інноваційній політиці України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Високотехнологічні інноваційні компанії ЄС оснащені

найкращими дослідницькими лабораторіями, що дає змогу не лише володіти найсучаснішими розробками та знаннями, але й отримувати значну вигоду від трансферу технологій. На основі досліджень національних університетів вони отримують нові форми знань завдяки тісній співпраці з університетами з-за кордону.

Enterprise Europe Network (EEN) є однією з мереж передачі технологій, що діють на рівні ЄС. Її мета – слугувати МСП шляхом сприяння міжнародному співробітництву та поширенню знань. Мережа допомагає МСП розширювати свій бізнес на нові ринки, а також визначити та ліцензувати нові технології.

Згідно з Федеральним законом про трансфер технологій 1986 р., у США трансфер технологій чітко ставиться в обов'язки всіх учених та інженерів, що працюють у федеральних лабораторіях; цей закон обумовлює використання угод про кооперативні дослідження (CRADA), відповідно до яких федеральні лабораторії на етапі НДДКР можуть вступати в партнерські відносини з приватними фірмами. Сполучені Штати Америки вже давно є лідером зі створення та розробки нових технологій, що сприяють розумінню навколишнього світу, вирішенню складних проблем конкурентоспроможності промисловості країни і підвищенню якості життя суспільства. Нині у федеральній політиці у сфері передачі технологій наголос робиться на перших трьох етапах структури трансферу: інвестування, НДДКР і права на інтелектуальну власність [2].

Корпорації і споживачі, що беруть участь в етапах створення прототипів, розробки та комерціалізації, підпадають під дію федеральних законів і норм про податки, які впливають на трансфер технологій. Наприклад, більшість університетів і багато дослідницьких установ є некомерційними організаціями. Податковий кодекс регулює види досліджень, які

завичай здійснюють неоподатковувані організації. Він також регулює умови договорів про ліцензування з комерційними корпораціями. Крім того, фінансування університетів значною мірою здійснюється шляхом випуску облігацій, що є додатковим обмежувачим чинником [3].

У Швейцарії консорціуми у сфері НДДКР прагнуть об'єднати компетенції державного сектора наукових досліджень із потребами та досвідом приватного сектора, щоб розробити нові продукти або процеси. Державне фінансування пов'язане з прогресом відповідної роботи і залежить від кінцевих результатів проекту, що оцінюються на основі заздалегідь установлених параметрів [2].

Показники міжнародного трансферу технологій у розвинених країнах свідчать про систематичне збільшення обсягів експорту та імпорту технологій. Так, для забезпечення посилення конкурентоспроможності своїх економік такі науково-технологічні держави, як США та Великобританія, змушені активно використовувати імпорт технологій.

Зокрема, імпорт технологій у цих країнах у 2013 р. збільшився, відповідно, у 3,1 та 1,4 рази порівняно з 2000 р., а співвідношення обсягів експорт/імпорт у ті ж роки суттєво зменшилося. Треба також зазначити, що Швейцарія та Фінляндія завдяки вміль державній політиці у проведенні ринкових реформ і використовуючи можливості міжнародного трансферу технологій забезпечили поступове зростання експорту технологій і посіли провідне місце на світовому ринку високотехнологічної продукції.

У зазначеній сфері діяльності користуються таким терміном, як «технологічний баланс», що вимірює міжнародний трансфер технологій на комерційній основі. Технологічний баланс – це різниця між отриманими (технологічна виручка) і наданими (технологічні платежі) технологіями.

Платежі як відсоток від валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки визначають частку технології, що імпортується, у дослідженнях і розробках країни.

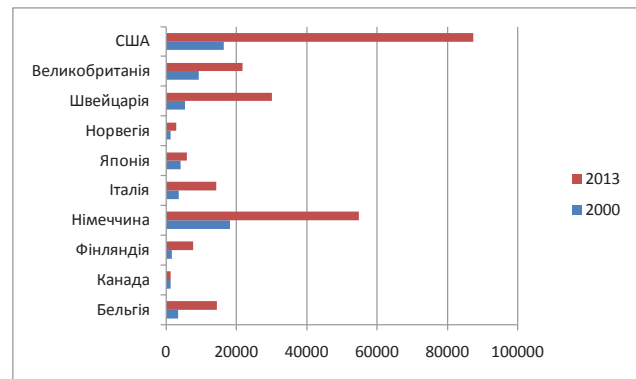


Рис. 1. Технологічний баланс деяких країн ОЕСР, 2000 та 2013 рр. (млн. дол. США)

Джерело: складено на основі [4]

Зокрема, маємо такі дані по деяких країнах (табл. 1) [4]. Вбачаються вкрай строката картина і мінлива динаміка: найнижчі показники – в Японії, Канаді та Франції; найвищі – у так званих «малих країнах» Європи.

Лідером у міжнародному трансфері технологій за комерційними результатами (технологічним балансом) є США (рис. 1), що вказує на ще один аспект їх результативної технологічної політики.

Натомість в Україні спостерігається від'ємний технологічний баланс (рис. 2). У 2002–2013 рр. використання іноземних технологій посилювалося, що відображається зростанням відісланих платежів, отримані платежі також здебільшого зростають, але надто низькими темпами. Падіння показника відісланих платежів у 2014 р. може свідчити про зниження інтенсивності використання міжнародних технологій та ноу-хау.

Зростання обсягів виробництва високотехнологічної продукції призводить до змін у товарній структурі світової торгівлі – відбувається збільшення питомої ваги готових виробів (передусім машин та устатку-

Таблиця 1

Технологічний баланс: платежі (передані технології), % від валових внутрішніх витрат на дослідження і розробки

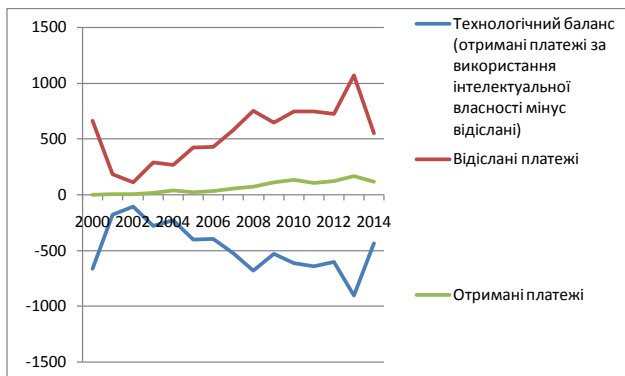
Країна	2000	2001	2002	2003	2012	2013	2014
Австрія	33,26	38,72	42,46	36,67	57,24	62,19	61,63
Бельгія	75,67	78,30	73,97	73,32	107,40	113,43	139,36
Канада	9,25	7,12	7,47	6,45	2,73	3,95	..
Чехія	63,45	67,73	61,82	48,65	87,45	78,41	79,02
Фінляндія	41,83	45,46	53,27	54,25	100,79	86,71	75,55
Франція	9,27	9,16	8,62	8,29	..	..	..
Німеччина	39,06	45,19	41,85	36,20	54,71	51,80	49,45
Італія	30,54	28,32	21,78	22,77	48,62	51,08	53,93
Японія	2,90	3,53	3,48	3,59	2,82	3,46	2,94
Півд. Корея	..	21,18	19,65	20,23	22,45	22,23	..
Люксембург	..	..	..	116,20	657,74	731,70	751,20
Мексика	18,77	13,41	24,37	..	10,99	8,30	..
Норвегія	..	38,68	37,91	27,72	36,02	33,61	..
Польща	99,41	93,04	120,12	145,21	88,90	115,79	111,40
Португалія	68,11	53,81	62,96	58,38	43,37	48,56	64,69
Словаччина	117,28	109,84	91,88	172,05	73,19	..	..
Іспанія	69,55	70,43	60,84	60,04	61,56	55,23	63,55
Швейцарія	84,43	..	..	..	145,91	..	..
Великобританія	34,39	37,59	35,76	29,70	45,20	48,27	38,12
США	6,11	6,77	8,00	7,98	19,30	19,11	..

Джерело: складно на основі [4].

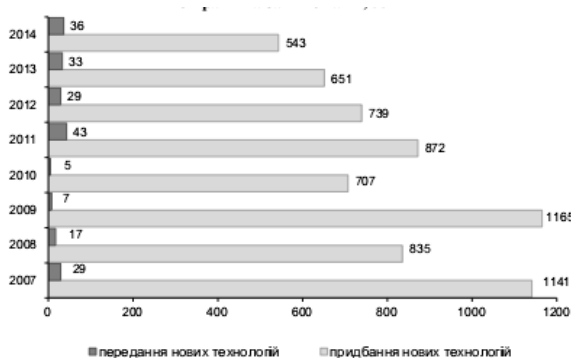
вання), хімічних товарів і палива за падіння частки сировини та продовольства. За даними СОТ, станом на 2014 р. в обсягах світового експорту частка сільськогосподарської продукції зменшилася з 12,2% до 9,5%, видобувної продукції – збільшилася з 14,3% до 20,5% (завдяки зростанню частки палива), частка продукції обробної промисловості зменшилася із 70,5% до 66,2%. При цьому збільшилася частка офісного та телекомунікаційного обладнання – з 8,8% до 9,7%. Розвинені країни, як правило, виходять на світові ринки з високотехнологічною кінцевою продукцією.

Досвід розвинених країн свідчить, що комерціалізацією технологій повинні займатися спеціалісти у сфері передачі технологій, які працюють у спеціально створених для цих цілей структурах. У більшості зарубіжних університетів діють офіси щодо ліцензування і трансферу технологій – спеціалізовані відділи з передачі технологій: Technology Licensing Offices – TLO, Technology Transfer Offices – TTO, як їх називають у США, відділи зі зв'язків із промисловістю: Industrial Liaison Offices – ILO, як їх називають у Великобританії. Економічна корисність від діяльності TTO полягає не стільки в отриманні великих роялті, скільки в тому, що в ході комерціалізації створюються нові малі підприємства, високооплачувані робочі місця для кваліфікованих працівників, а також зростають податкові надходження до бюджету [4].

Так, статистичний аналіз указує на посилення тенденції щодо придбання технологій у 2011 р. і



**Рис. 2. Технологічний баланс платежів за використання інтелектуальної власності в Україні**  
Джерело: складено на основі [7].



**Рис. 3. Динаміка процесу передачі та придбання технологій в Україні в 2007–2014 рр.**  
Джерело: складено на основі [8].

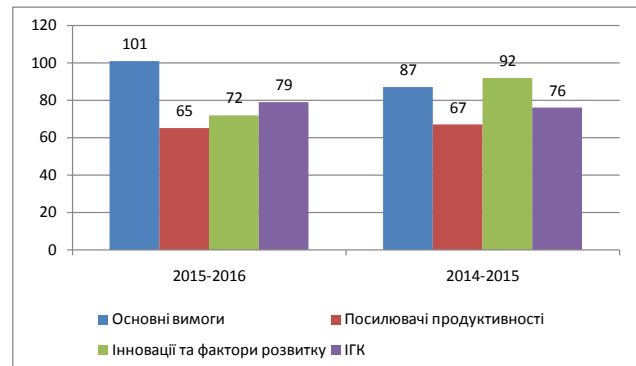
зниження цього процесу в 2012–2014 рр. (рис. 3). За даними офіційної статистики, загальна кількість придбаних нових технологій в Україні в 2014 рр. становила 543 од. При цьому кількість використаних технологій становила 17 442 од., а кількість створених передових технологій – лише 309 од., що є вкрай низьким показником для країни, яка декларує інноваційно-інвестиційний шлях розвитку та перехід до П'ятого та Шостого технологічних укладів за умови створення відповідної інфраструктури національної інноваційної системи.

Отримання ліцензій становило 9% (50 од.), що свідчить про дуже низький рівень розуміння важливості захисту власних винаходів. Угоди ж на придбання технологій становили 4% (23 од.), на придбання устаткування – 55% (297 од.). У цілому за межами України було придбано 22% загального обсягу отриманих технологій, що свідчить про певну залежність України від імпорту технологій.

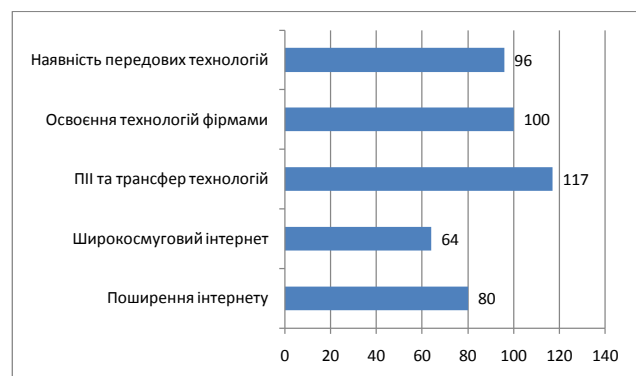
Так, Швейцарія очолила рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр. (The Global Competitiveness Index 2015–2016), який опубліковано аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). Далі йдуть Сінгапур і США – друге й третє місця відповідно. Серед країн колишнього СРСР Естонія посіла 30-е місце, Литва – 36-е, Азербайджан – 40-е. Україна посіла 79-е місце, залишивши позаду Грецію (81-е), Сербію – (94-е) та Аргентину (106-е місце) [4].

У цьогорічному рейтингу Україна опустилася на три пункти вниз (рис. 4) [5].

Динаміка зміни групи субіндексів «інновації та фактори розвитку» для України вказує на її значне покращання за рейтингом. У розрізі субіндексу технологічної готовності рейтинг показників прямих



**Рис. 4. Зміни індексу глобальної конкурентоспроможності України**



**Рис. 5. Рейтинг показників субіндексу технологічної готовності для України в рейтингу 2015–2016 рр.**

іноземних інвестицій і трансфер технологій України найнижчий (рис. 5).

Проблеми участі українських суб'єктів господарювання в міжнародному трансфері технологій такі: незначні обсяги науково-технічного обміну, нестача фахівців із питань організації трансферу технологій, відсутність досвіду патентного захисту результатів інноваційної діяльності, низькі обсяги реалізації вітчизняної високотехнологічної продукції на ринках країн світу та ЄС, нераціональна структура вітчизняного експорту.

**Висновки.** Важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності України на світовому ринку технологій є, по-перше, врегулювання питань, пов'язаних із реалізацією Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»; по-друге, сприяння просуванню вітчизняних технологій на світовий ринок, включаючи стимулювання експорту наукомісткої продукції, сприяння пошуку зарубіжних партнерів для вітчизняних підприємств із метою укладання зовнішньоекономічних контрактів на високотехнологічну продукцію та ліцензійних угод із питань дозволу використання прав на об'єкти інтелектуальної власності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kariyawasam R. *Internacional Economic Law and the digital Divide*. Cheltenham, 2007. – P. 9.
2. Федулова Л.І. Розбудова системи трансферу технологій – важлива умова впровадження кластерної моделі розвитку економіки України / Л.І. Федулова [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/36ipnik/2011-2/Федулова.pdf>.
3. Трансфер технологій, разработанных при федеральном финансировании НИОКР: перспективы, определенные Фондом по трансферу технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1879>.
4. *Main Science and Technology Indicators, Volume 2015 Issue 1, OECD*. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-en>.
5. Шульгин Д. Проблемы и опыт трансфера технологий / Д. Шульгин // *Наука и инновации*. – 2008. – № 12. – С. 63.
6. *Global competitiveness report 2015–2016* [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#indexId=GCI&economy=UKR>.
7. *World Bank Statistics* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org>.
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК [338.46:791.43/.45](477)

**Барановська Д.О.***аспірант відділу економічного зростання  
та структурних змін в економіці  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

### ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КІНОТЕАТРАЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено визначенню особливостей державного регулювання розвитку кінотеатрального ринку в Україні з метою розроблення напрямів його вдосконалення. Подано узагальнення виявлених проблем функціонування національного кінотеатрального ринку та результати аналізу механізмів його державного регулювання. Сформовано пропозиції щодо визначення основних орієнтирів та складових частин державної політики щодо розвитку кінотеатрального ринку на основі створення відповідних правових, організаційних, фінансових і технологічних умов для розбудови кінотеатральної мережі та забезпечення високого рівня кінообслуговування населення.

**Ключові слова:** кінотеатральний ринок, кіномережа, демонстрування, державна політика розвитку кінотеатрального ринку, національна кіноіндустрія.

#### Барановская Д.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КИНОТЕАТРАЛЬНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

Статья посвящена определению особенностей государственного регулирования развития кинотеатрального рынка в Украине с целью разработки направлений его совершенствования. Подано обобщение выявленных проблем функционирования национального кинотеатрального рынка и результаты анализа механизмов его государственного регулирования. Сформированы предложения по определению основных ориентиров и составляющих государственной политики развития кинотеатрального рынка на основе создания соответствующих правовых, организационных, финансовых и технологических условий для расширения кинотеатральной сети и обеспечения высокого уровня кинообслуживания населения.

**Ключевые слова:** кинотеатральный рынок, киносеть, демонстрация, государственная политика развития кинотеатрального рынка, национальная киноиндустрия

#### Baranovska D.O. STATE REGULATION DEVELOPMENT OF THEATRICAL MARKET IN UKRAINE

The article deals with the definition features of state regulation development of the theatrical market in Ukraine in order to develop ways of its improvement. Generalization of the identified problems of functioning national theatrical market and the results of analysis of state regulation mechanisms are presented. Proposals to define the main guidelines and the components of the state policy development of theatrical market are formed. These proposals should be based on the creation of adequate legal, institutional, financial and technological conditions for the expansion of cinema network and providing a high level of film service population.

**Keywords:** theatrical market, cinema network, exhibition, state policy development of theatrical market, national film industry.

**Постановка проблеми.** Функціонування кінотеатрального ринку у багатьох країнах світу обумовлюється історичними передумовами та соціально-економічними особливостями їх розвитку. Поряд із цим вагоме значення має впровадження різних механізмів державного регулювання, серед яких: пряма фінансова підтримка, квотування іноземної аудіовізуальної продукції, система заходів щодо захисту від піратства, створення умов для розвитку інфраструктури кінопоказу, протекціонізм кіно та ін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні дослідження фахівців у галузі кінематографії останніх двох десятиліть (І.Б. Зубавіної, М.П. Мазяра, О.С. Мусієнко, Н.О. Черкасової та ін.) присвячені вивченню творчих та організаційних питань, пов'язаних із кількістю та якістю продукції кіновиробництва, тому недостатньо вивченими залишаються питання державного регулювання розвитку кінотеатрального ринку та основних його складників – розповсюдження (дистрибуція) та демонстрування (публічний показ), – що виконують роль сполучної ланки між кіновиробником та глядачем і забезпечують безперервність процесу виробництва шляхом повернення витрат на створення фільмів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Поза увагою дослідників залишаються питання системного характеру, які пов'язані з низькою ефективністю державного управління через відсутність дієвої стратегії розвитку національної кіноіндустрії та кінотеатрального ринку зокрема. Це обумовлює необхідність наукового пошуку напрямів удосконалення державної політики щодо функціонування кінотеатрального ринку в Україні.

**Мета статті** полягає у визначенні особливостей державного регулювання розвитку кінотеатрального ринку в Україні з метою розроблення напрямів його вдосконалення на основі узагальнення виявлених проблем та залучення позитивного досвіду провідних кінематографічних країн.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основними причинами, які формують проблеми розвитку кінотеатрального ринку в Україні, є: процеси політичної, військової та соціально-економічної нестабільності, тимчасова втрата контролю держави над частиною ліцензійних територій; обмеженість ресурсів для забезпечення розвитку кіноіндустрії в цілому та кінотеатрального ринку зокрема; незахищеність інформаційного простору держави. Основними про-



блемами, які підлягають вирішенню, є: недосконалість нормативно-правової бази, несистемність та неналежна обґрунтованість державної політики щодо сприяння розвитку кінотеатрального ринку; неузгодженість дій центральних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо врегулювання питань державної підтримки розповсюдження і демонстрування фільмів; тимчасовість податкових пільг передбачених для суб'єктів кінематографії; відсутність спеціальної освіти та професійної підготовки фахівців для кінотеатрального ринку; низький рівень залучення іноземних інвестицій; недостатній рівень захисту прав інтелектуальної власності, що створює перешкоди для комерційного розповсюдження зарубіжних та національних фільмів через практично неконтрольований обіг контрафактної продукції, особливо в мережі Інтернет; невідповідність рівня кінообслуговування населення потребам суспільства (значна диференціація забезпеченості кінотеатрами в територіальному розрізі) та ін. Вирішення зазначених проблем потребує значних зусиль фахівців багатьох сфер щодо створення підґрунтя для законодавчої ініціативи та державної фінансової підтримки розвитку кінотеатрального ринку.

В Україні правові основи діяльності в галузі кінематографії та регулювання суспільних відносин, пов'язаних із виробництвом, розповсюдженням і демонструванням фільмів, визначаються Законом України «Про кінематографію» [1] та іншими законодавчо-нормативними актами: Європейською конвенцією про спільне кінематографічне виробництво [2], Положенням про державну підтримку національних фільмів у продюсерській системі [3], програмами виробництва та розповсюдження національних фільмів та ін. Центральним органом виконавчої влади, що формує та реалізує державну політику у сфері кінематографії, є Державне агентство України з питань кіно (Держкіно) [4]. Серед його основних завдань щодо кінотеатрального ринку є: розроблення програми створення та розповсюдження національних фільмів; сприяння виконанню програм кінообслуговування населення; ведення Державного реєстру виробників, розповсюджувачів і демонстраторів фільмів; розроблення умов прокату, тиражування, розповсюдження і публічного показу або демонстрування фільмів та здійснення контролю за їх дотриманням та ін.

Законодавчо задекларовано, що державна підтримка надається суб'єктам кінематографії незалежно від форми власності. Однак щодо розповсюдження та демонстрування як іноземних, так і національних фільмів, така допомога залишається лише декларацією. Чи не єдиним випадком прояву державної підтримки кінотеатрального ринку було тимчасове звільнення від податку на додану вартість [5] операцій із постачання: визначених національних фільмів; робіт та послуг із виробництва, у тому числі тиражування, національних фільмів та іноземних фільмів, дубльованих, озвучених, субтитрованих державною мовою на території України (термін дії продовжено до 1 січня 2017 р.); послуг із демонстрування, розповсюдження та/або публічного сповіщення зазначених фільмів демонстраторами, розповсюджувачами та/або організаціями мовлення (термін дії закінчився 1 січня 2016 р.).

Слід зазначити, що за роки незалежності так і не було прийнято стратегії розвитку національної кінематографії. Єдиним програмним документом, в якому було визначено завдання щодо створення умов для розвитку національного кіномистецтва стала

Загальнодержавна програма розвитку національної кіноіндустрії на 2003–2007 рр. [6]. Завдання програми, незважаючи на певну декларативність, мали дійсно стратегічний характер, однак термін виконання суперечив їх змісту, і, відповідно, більшість із них залишилися невиконаними до сьогодні, зокрема: доведення виробництва вітчизняних фільмів до 30 повнометражних ігрових фільмів на рік (у 2013 р. вийшли на екрани лише сім фільмів, у 2014 р. – 15); переоснащення кінотеатрів на нові технології кінопоказу за світовими стандартами та зростання їх загальної кількості за п'ять років до 250 (на 1 січня 2014 р. в Україні функціонувало 186 кінотеатрів) [7, с. 27]. Невирішеними залишається низка інших завдань.

Інші аналогічні законодавчі ініціативи щодо розвитку кінематографії в Україні не було реалізовано. Наприклад, залишилася лише проектом на рівні схвалення концепції Державна програма розвитку національної кіноіндустрії на 2012–2017 рр., яку було розроблено зі сподіваннями, що вона стане одним із найважливіших системних факторів розвитку єдиного загальнонаціонального інформаційного простору, і цілі якої були дуже шляхетні, зокрема: створення умов доступу жителів, особливо районних центрів, невеликих міст, сіл та селищ до творів національного та світового кіномистецтва; впровадження передових кінотехнологій показу та ін. Показовим є те, що для розвитку кінотеатрального ринку в Україні у зазначеній програмі пропонувалося розробити загальнонаціональну програму реформування та розвитку кінопрокату. Однак вражають своєю оптимістичністю очікувані результати, серед яких: переоснащення кінотеатрів на нові технології показу за світовими стандартами та доведення загальної кількості залів у цих кінотеатрах до 600 (сьогодні залів менше 500); доведення кількості кіно(відео)установок до двох у розрахунку на 10 тис. жителів (на 1 січня 2014 р. у містах із кількістю населення 20–50 тис. осіб на 111 міст функціонувало лише 12 кінотеатрів (17 залів), а з кількістю населення менше 20 тис. осіб вони взагалі не працювали) та ін. [7, с. 27].

У січні 2015 р. Держкіно для обговорення громадськості було представлено проект Національної стратегії розвитку кіноіндустрії України на 2015–2020 рр. (далі – Стратегія) [8], в якій визначено основні пріоритети, завдання і механізми реалізації державної політики в галузі кінематографії, її кадрове, ідеологічне і соціальне наповнення, що мали стати основою для внесення змін і доповнень до чинного законодавства України щодо управління і фінансування галузі кінематографії на 2015–2020 рр. Стратегія була розроблена Держкіно на основі світових практик, консультацій із Національною спілкою кінематографістів, Громадською радою при Держкіно, галузевими громадськими організаціями, практикуючими фахівцями кіноіндустрії та у співпраці з аудиторською компанією Baker Tilly.

Стратегія включає в себе комплексну оцінку сучасного стану вітчизняної кіноіндустрії та визначає показники очікуваних результатів її реалізації. Основні проблеми, які підлягають вирішенню для забезпечення динамічного розвитку кіногалузі України, залишаються незмінними з часів проекту вищезгаданої Концепції Державної програми розвитку національної кіноіндустрії на 2012–2017 рр., зокрема: недосконалість вітчизняної нормативно-правової бази щодо фінансування кіновиробництва за державної підтримки, процедури кооперування бюджетних і позабюджетних коштів у виробництві,

розповсюдженні і демонструванні національних фільмів; зниження рівня та якості освіти у галузі кіно; недостатня кількість кінозалів; проблеми захисту прав інтелектуальної власності. Поряд із цим пріоритетні напрями державної політики у галузі кінематографії, незважаючи на лаконічність, викликають «дежавю», зокрема: розвиток професійної кіноосвіти та підготовки технічних фахівців для кіновиробництва; залучення приватних інвестицій у галузь національної кінематографії; забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності; забезпечення дистрибуції, промоції та демонстрування національних фільмів; взаємодія між державою та громадськими організаціями, професійними об'єднаннями та соціально відповідальним бізнесом та ін.

Основними завданнями стратегії вже вкотре, проте з певними новаціями, визначено: розроблення та прийняття нормативно-правових актів щодо державної підтримки галузі кінематографії; створення дієвої системи контролю дотримання чинної нормативно-правової бази, що регулює відносини в галузі кінематографії; надання населенню, особливо районних центрів, невеликих міст, сіл та селищ, широкого доступу до творів національного та світового кіномистецтва як шляхом розвитку вітчизняної кіноатричної мережі, так і альтернативними способами (пересувні кіноустановки, онлайн-кінотеатри тощо); створення в Україні організаційних, економічних, технологічних умов для розвитку національної кіноіндустрії.

У Стратегії в контексті актуальних викликів часу навіть зроблено спробу спрямування нормативно-правової бази на визначення правових, організаційних, фінансових засад інноваційного розвитку національної кіноіндустрії. Відповідно, її оновлення включає підготовку низки нових законодавчих актів та вдосконалення чинних у контексті функціонування кіноатричного ринку, зокрема щодо: запровадження державної фінансової підтримки не тільки етапу розробки кінопроектів, а й етапу просування фільму до глядача; запровадження та визначення порядку збору (3–5%) на розвиток національної кінематографії з визначенням платників збору та об'єктів оподаткування (у т. ч. дохід від дистрибуції та демонстрування фільмів); визначення цілей, на які мають витратитися кошти, що надійшли від збору (фінансова підтримка створення та розповсюдження національних фільмів, розвиток кіноатричної мережі); звільнення від оподаткування зазначеним збором кіноатричних, розташованих у малих та середніх містах; надання пільгових кредитів для створення нових кінозалів і кіноатричних; звільнення від стягнення ПДВ та митних платежів з операцій із поставки обладнання для кіноатричних; спрощення процедур митного оформлення матеріальних носіїв із фільмами, що тимчасово завозяться чи вивозяться за межі України.

У межах реалізації Стратегії задекларовано розроблення та виконання державної програми розвитку національної кіноіндустрії, яка щодо кіноатричного ринку передбачатиме лише: передачу землі і споруд комунальних кіноатричних у малих (10–50 тис. осіб) та середніх (50–250 тис. осіб) населених пунктах профільному інвестору за умови збереження профілю підприємств, запровадження державної програми розвитку пересувних кіноатричних для сільської місцевості з частковим покриттям витрат за рахунок державного бюджету; впровадження системи єдиного електронного квитка; запровадження ефектив-

ної програми боротьби з «піратством», особливо в мережі Інтернет.

Залишається сподіватися, що зусилля фахівців, які взяли участь у розробленні Стратегії, отримають відгук усіх повноважних органів на всіх рівнях щодо її затвердження та реалізації і винагороду через досягнення головних результатів, може й не в 2020 р., а хоча б за 10 років, зокрема що стосується кіноатричного ринку (переоснащення кіноатричних на нові технології показу за світовими стандартами; збільшення загальної кількості залів у цих кіноатричних до 1200; збільшення кількості кінопереглядів середньостатистичним глядачем на рік та ін.).

Таким чином, в Україні відсутня чітка державна політика щодо розвитку кіноатричного ринку, яка повинна спрямовуватися на реалізацію основних його функцій, серед яких: економічна – забезпечення високих касових зборів комерційних зарубіжних та національних фільмів і створення сприятливих умов розвитку кіноатричних; соціальна – забезпечення доступності населення до послуг кіноатричного показу; культурна – формування високого культурного рівня за допомогою демонстрування в кіноатричних національних і зарубіжних фільмів, які розкривають проблеми соціальних та культурних цінностей. Для реалізації цих функцій необхідно розробити загальнонаціональну стратегію розвитку кіноатричного ринку, яка передбачатиме залучення бюджетних та позабюджетних коштів у розбудову кіномережі та створення прозорої системи оцінки її функціонування.

Основними орієнтирами державної політики щодо розвитку кіноатричного ринку в Україні мають стати: вдосконалення нормативно-правової бази функціонування та розвитку кіноатричного ринку; забезпечення розроблення та виконання регіональних програм поліпшення кінообслуговування населення в кожній області України; збільшення загальної кількості кіноатричних; спрямування відповідних коштів (грантів та інвестицій) на модернізацію і будівництво сучасних кіноатричних; розвиток професійної підготовки фахівців для кіноатричного ринку; запровадження централізованої інформаційної системи, що надасть змогу здійснювати контроль кількості проданих квитків, дотримання вікових обмежень, якості фільмокопій і дубляжу, терміну показу фільму та ін.; забезпечення просування у кінопрокаті України національних фільмів; залучення ефективних правових і економічних методів боротьби з кінопіратством.

**Висновки.** Як свідчить світовий досвід, передові позиції в розвитку індустрії кіно посідають ті держави, де створені належні правові, організаційні, фінансові та технологічні умови, які активно використовуються для розвитку кіновиробництва, розбудови кіномережі, забезпечення високого рівня кінообслуговування населення. Для розвитку національної кіноіндустрії, поряд зі створенням ефективного кіновиробництва, необхідна розбудова кіноатричного ринку, яка потребує окремої стратегії, підготовленої за участю продюсерів, дистрибуторів, демонстраторів та економістів з огляду на сучасні світові тенденції. Під час формування такої стратегії необхідно враховувати можливості для її реалізації, зокрема щодо: обсягів бюджетного фінансування заходів щодо розширення кіномережі, враховуючи необхідність цифрової модернізації та ін.; запровадження пільгових умов кредитування інвестиційних проектів із розвитку кіномереж у регіонах із метою зниження їх диференціації за рівнем кінообслуговування; введення обов'язкових відрахувань від касових зборів зарубіжних фільмів та їх використання

для сприяння модернізації інфраструктури кінопоказу; створення напрямку підготовки фахівців кінопрокату середньої ланки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про кінематографію» від 13.01.1998 р. №9/98-ВР (зі змінами, поточна редакція від 22.04.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/9/98-вр>.
2. Закон України «Про ратифікацію Європейської конвенції про спільне кінематографічне виробництво» від 23.10.2013 р. № 1140-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1140-17>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про державну підтримку національних фільмів у продюсерській системі» від 05.06.1998 р. № 813 (зі змінами, поточна редакція від 12.08.2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/813-98-п>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Державне агентство України з питань кіно» від 17.07.2014 р. № 277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/277-2014-п>.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами, поточна редакція від 01.06.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Закон України «Про Загальнодержавну програму розвитку національної кіноіндустрії на 2003–2007 роки» від 25.12.2002 р. № 361-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/361-15>.
7. Барановська Д.О. Розвиток кінотеатрального прокату в Україні / Д.О. Барановська // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Т. 20. – Вип. 1. – С. 26–31.
8. Проект Національної стратегії розвитку кіноіндустрії України на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dergkino.gov.ua/ua/news/show/619/proekt\\_natsionalnoyi\\_strategiyi\\_rozvitku\\_kinoindustriyi\\_ukrayini\\_na\\_20152020\\_roki.html](http://dergkino.gov.ua/ua/news/show/619/proekt_natsionalnoyi_strategiyi_rozvitku_kinoindustriyi_ukrayini_na_20152020_roki.html).

УДК 330.43

**Болдуєва О.В.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів та кредиту  
Запорізького національного університету*

**Богма О.С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Запорізького національного університету*

### СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СКЛАДНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Статтю присвячено вивченню переліку основних складників економічної безпеки країни з точки зору окремих учених. Установлено, що єдиного розуміння переліку складників економічної безпеки країни на сьогодні немає. На основі узагальнення існуючих точок зору на досліджуване явище встановлено, що до основних складових частин економічної безпеки відносять макроекономічну, виробничу, фінансову, зовнішньоекономічну, енергетичну, інвестиційно-інноваційну, продовольчу, і надано їх характеристику.

**Ключові слова:** економічна безпека, макроекономічна складова, виробнича складова, фінансова складова, зовнішньоекономічна складова, енергетична складова, інвестиційно-інноваційна складова, продовольча складова.

#### **Болдуєва О.В., Богма Е.С. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

Статья посвящена изучению перечня основных составляющих экономической безопасности страны с точки зрения отдельных ученых. Установлено, что единого понимания составляющих экономической безопасности страны на сегодня нет. На основе обобщения существующих точек зрения на исследуемое явление установлено, что к основным составляющим экономической безопасности относятся макроэкономическую, производственную, финансовую, внешнеэкономическую, энергетическую, инвестиционно-инновационную, продовольственную составляющие, и представлена их характеристика.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, макроэкономическая составляющая, производственная составляющая, финансовая составляющая, внешнеэкономическая составляющая, энергетическая составляющая, инвестиционно-инновационная составляющая, продовольственная составляющая.

#### **Bolduieva O.V., Bogma E.S. SYSTEMATIZATION OF CONSTITUENTS OF ECONOMIC SECURITY OF COUNTRY**

The article is sanctified to the study of list of basic constituents of economic security of country from the point of view of separate scientists. On the basis of systematization of looks various scientists are set that the only understanding of list of constituents of economic security of country is not for today. On the basis of generalization of existent points of view it is set on the investigated phenomenon, that to the basic constituents of economic security take macroeconomic, productive, financial, external economic, power, investment-innovative, food to composition. Consequently, description to the distinguished basic constituents of economic security of country is given.

**Keywords:** economic security, macroeconomic constituent, productive constituent, financial constituent, external economic constituent, power constituent, investment-innovative constituent, food constituent.

**Постановка проблеми.** На сьогодні для економіки України характерною є наявність низки серйозних проблем, а саме: безробіття, спад виробництва, підвищення цін і тарифів, збіднення більшої частини населення, низькі темпи інвестиційної активності економічних суб'єктів, технічне і технологічне від-

ставання від розвинених країн, посилення залежності від імпорту товарів, устаткування і технологій, тінізація і криміналізація економіки тощо. Відповідно, одним з основних завдань, що стоять перед нашою країною, виступає забезпечення стійкого економічного зростання, обов'язковою умовою якого

виступає створення ефективної системи забезпечення економічної безпеки в цілому та її окремих складових частин. Таким чином, забезпечення економічної безпеки стає найважливішою проблемою у сфері зміцнення національної безпеки держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальнотеоретичним питанням вивчення економічної безпеки присвячені роботи закордонних учених-економістів А. Абалкіна, Д. Віго, В. Бейна, С. Глазьева, В. Сенчагова, В. Тамбовцева, Ж. Солан та ін. Механізми забезпечення економічної безпеки знайшли відображення у роботах А. Михайленко, Б. Михайлова, А. Архипова, А. Городецького та ін. На актуальність проблем забезпечення економічної безпеки країни вказують також численні наукові дослідження вітчизняних учених, таких, як І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, В. Горбулін, Я. Жаліло, А. Качинський, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Предборський, Л. Шевченко, В. Шлемко та ін., у працях яких розкрито суть економічної безпеки країни, її місце в системі національної безпеки, проблеми та перспективи забезпечення прийняттого рівня національної економічної безпеки. Проте, незважаючи на наявність значної кількості публікацій із досліджуваної проблематики, залишається багато невирішених питань у галузі теорії та практики забезпечення економічної безпеки. Зокрема, єдиного розуміння переліку складових частин економічної безпеки країни немає.

**Мета статті** полягає в розгляді переліку складових частин економічної безпеки країни з точки зору окремих учених, узагальненні досвіду провідних

дослідників та наданні характеристики основних складових частин економічної безпеки країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогоднішній день у переліку загальних категорій, що характеризують не лише стан економіки, але й стан суспільства та держави в цілому, особливе місце зайняло поняття «економічна безпека». Зазначене пояснюється тим, що економіка представляє собою життєво важливу сферу функціонування держави, отже, забезпечення національної безпеки може досягатися лише за умови стійкості економіки до внутрішніх та зовнішніх загроз, тобто за умови забезпечення належного рівня економічної безпеки. Своєю чергою, ефективність процесу забезпечення економічної безпеки суттєво залежить від міри наукової розробки й розуміння цього поняття та його основних складників.

Економічна безпека представляє собою стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [9]. Відзначимо, що економічна безпека країни як складне соціально-економічне явище має відповідну структуру. При цьому перелік складових частин економічної безпеки є дискусійним, адже на сьогодні в науковому співтоваристві не існує єдиної точки зору на те, що включає в себе категорія «економічна безпека країни». Зазначене зумовлює доцільність проведення аналізу співпадіння переліку основних складових частин економічної безпеки країни у різних авторів (табл. 1).

Таблиця 1  
Співпадіння основних складників економічної безпеки країни в роботах різних авторів

Складові частини економічної безпеки	Т.В. Сак [11]	Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [9]	Ю. Мартинюк, О. Токарчук [8]	Є. Бобров [2]	Д.В. Гордієнко [4]	В.О. Баранік [1]	І.В. Голіков [3]	В. Шлемко, І. Бінько [6]	В. Мунтіян [10]	Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха [5]
Макроекономічна	+	+								
Фінансова	+	+	+	+		+	+	+	+	+
Зовнішньоекономічна (зовнішньоторговельна)	+	+	+	+		+		+	+	+
Інвестиційна	+			+						+
Соціальна (безпека людського розвитку)	+	+	+			+	+	+	+	+
Науково-технологічна (інноваційно-технологічна, техніко-технологічна, технологічна, інноваційна)	+		+		+		+	+	+	+
Енергетична	+	+	+		+	+		+	+	+
Демографічна	+	+				+		+	+	
Продовольча	+	+	+		+			+	+	+
Виробнича		+								
Інвестиційно-інноваційна		+				+				
Сировинно-ресурсна (сировинна)			+		+			+	+	+
Техніко-виробнича					+					
Валютно-кредитна					+					
Екологічна					+	+	+	+		
Інформаційна					+		+		+	
Інституційно-правова							+			
Інтелектуально-кадрова							+			
Силова							+			
Військово-економічна								+	+	
Тіньова економіка									+	

Із табл. 1 можна побачити, що більшість науковців виокремлюють як основні фінансову, зовнішньоекономічну, соціальну, науково-технологічну, енергетичну та продовольчу складові частини. При цьому в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України як основні складові частини виокремлено макроекономічну, фінансову, виробничу, демографічну, енергетичну, зовнішньоекономічну, інвестиційно-інноваційну, продовольчу, соціальну безпеку [9].

Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України», соціальна, науково-технологічна, екологічна сфери разом з економічною входять до системи національної безпеки, що зумовлює недоцільність їх виділення в якості складників власне економічної безпеки. Загострення демографічної кризи у Законі віднесено до загроз соціальної складової, отже, демографічна складова виступає лише структурним елементом соціальної складової, що робить недоцільним її виокремлення як елемента економічної безпеки. При цьому, згідно із цим же Законом, до основних загроз в економічній сфері віднесено істотне скорочення внутрішнього валового продукту й тінізацію національної економіки (що відноситься до макроекономічної сфери і зумовлює доцільність виділення макроекономічної складової), а також критичний стан основних виробничих фондів й недостатні темпи відтворювальних процесів, що зумовлює доцільність виділення виробничої складової, що відповідає офіційним методичним рекомендаціям [7].

Відзначимо також, що враховуючи той факт, що деякі дослідники виділяють в окрему складову частину інвестиційну безпеку, а інші – інноваційну або інвестиційно-інноваційну, а також враховуючи,

що інвестиції та інновації представляють собою дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності, адже інвестиції несуть не лише матеріально-речове, або ренноваційне, але й інтелектуальне та інноваційне «навантаження», вважаємо за доцільне об'єднати складові частини інвестиційної та інноваційної безпеки в єдину інвестиційно-інноваційну складову.

Таким чином відзначимо, що основними складовими частинами економічної безпеки держави доцільно визнати макроекономічну, виробничу, фінансову, зовнішньоекономічну, енергетичну, інвестиційно-інноваційну, продовольчу складові, на які здійснюють вплив загрози в економічній сфері згідно з чинним законодавством. Далі вважаємо за доцільне надати стисло характеристику основних складових частин економічної безпеки країни, розуміння сутності яких є необхідним як для проведення аналізу стану економічної безпеки, так і для виокремлення проблем та перспектив зміцнення як окремих сфер, так і економічної безпеки в цілому (табл. 2).

**Висновки.** Таким чином, на сьогоднішній день єдина система складових частин економічної безпеки України на законодавчому рівні не визначена через наявність певних суперечностей у Законі України «Про основи національної безпеки України» та Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. На основі проведеного аналізу вважаємо, що економічна безпека країни представляє собою складну сукупність взаємопов'язаних складників, ключовими з яких є макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, виробнича, інвестиційно-інноваційна, продовольча й енергетична підсистеми. При цьому побудова ефек-

Таблиця 2

Характеристика основних складових частин економічної безпеки країни

Складова	Характеристика
Макроекономічна	Стан економіки, за якого досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій
Виробнича	Стан виробничої сфери країни, за якого забезпечується максимально ефективне використання наявних виробничих потужностей у країні, їх модернізація та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки
Фінансова	Стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної систем та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання. Базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери
Зовнішньоекономічна	Стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов розвитку економіки завдяки її активній участі у світовому розподілі праці
Енергетична	Здатність держави в особі її органів управління забезпечити кінцевих споживачів енергією в необхідному обсязі та належної якості у звичайних умовах, а також під час дії дестабілізуючих факторів (надзвичайних ситуацій) внутрішнього чи зовнішнього характеру в межах гарантованого покриття мінімального обсягу найважливіших потреб країни, окремих її районів, міст, селищ чи об'єктів у паливно-енергетичних ресурсах. Це можливість стабільно, ефективно та на екологічно прийнятному рівні задовольняти потреби економіки в паливно-енергетичних ресурсах та здатність економічної системи протистояти наявним та потенційним загрозам сталому енергозабезпеченню
Інвестиційно-інноваційна	Стан економічного середовища в державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфер із метою зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості. Передбачає забезпечення сталого процесу створення, використання і поширення нових знань та технологій на основі поєднання науково-технологічного потенціалу країни і можливостей міжнародного кооперування у сфері трансферу технологій, а також здатність досягти і підтримувати рівень інвестиційних ресурсів для забезпечення сталого розвитку, зростання конкурентоспроможності національної економіки і добробуту населення, наявність ефективного механізму спрямування інвестицій до сектору інноваційних розробок
Продовольча	Рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави. Полягає у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності

Джерело: складено на основі [1; 4; 5; 9 № 11]

тивної системи забезпечення економічної безпеки на основі врахування ризиків у межах кожної з окремих її складових частин є однією з найважливіших проблем для будь-якої держави, включаючи Україну, враховуючи її прагнення зайняти гідне місце у світовому економічному просторі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бараннік В.О. Енергетична безпека в системі національної та економічної безпеки: парадокси розвитку / В.О. Бараннік // Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її реалізації: праці IV міжнар. наук.-практ. сем. (23–26 жовтня 2012 р.); відпов. ред. Є.М. Письменний, В.М. Шаповал. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – С. 9–13.
2. Бобров Є. Сучасні підходи до дослідження економічної безпеки / Є. Бобров // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 80–85.
3. Голюков І.В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека / І.В. Голюков // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 309–314.
4. Гордиенко Д.В. Экономическая безопасность России: понятие, структура, сравнительная и перспективная оценка / Д.В. Гордиенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://csef.ru/ru/politica-i-geopolitica/223/ekonomicheskaya-bezopasnost-rossii-ponyatie-struktura-sravnitel'naya-i-perspektivnaya-ocenka-905>.
5. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха [та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 312 с.
6. Шлемко В.Т., Білько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Білько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
7. Закон України «Про основи національної безпеки України» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
8. Мартинюк Ю. Проблеми та шляхи подолання економічної безпеки країни / Ю. Мартинюк, О. Токарчук // Сучасна економічна система та тенденції її розвитку на початку третього тисячоліття : Всеукраїнська науково-практична конференція (Івано-Франківськ, 22 квітня 2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vup2.blogspot.com/p/3.html>.
9. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
10. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
11. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції / Т.В. Сак // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 336–340.

УДК 330.14.014

**Васюник Т.І.**  
студент

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ

У статті здійснено теоретичне узагальнення відтворення основного капіталу, встановлено співвідношення між такими поняттями, як ремонт, реконструкція, модернізація, відтворення, нагромадження та оновлення. Виділено етапи розвитку теорії відтворення основного капіталу та проаналізовано особливості відтворення на макро- і мікрорівнях, що дало змогу виокремити особливості відтворення основного капіталу.

**Ключові слова:** основний капітал, відтворення, стадії обігу, типи відтворення, теорія відтворення.

### **Васюник Т.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА**

В статье осуществлено теоретическое обобщение воспроизводства основного капитала, установлено соотношение между такими понятиями как ремонт, реконструкция, модернизация, воспроизведение, накопление и обновление. Выделены этапы развития теории воспроизводства основного капитала и проанализированы особенности воспроизведения на макро- и микроуровнях, что позволило выделить особенности воспроизводства основного капитала.

**Ключевые слова:** основной капитал, воспроизведение, стадии обращения, типы воспроизводства, теория воспроизводства.

### **Vasyunyk T.I. THEORETICAL ASPECTS OF REPRODUCTION RESEARCH OF CAPITAL**

The theoretical generalization of capital's reproduction is done in the article, the correlation between such concepts as repair, reconstruction, modernization, restoration, accumulation and updates are installed. Stages of the reproduction theory of capital are selected and the peculiarities of reproduction at the macro- and micro- levels are analyzed, which helped to select the features of capital's reproduction.

**Keywords:** capital, reproduction, stage of circulation, types of reproduction, theory of reproduction.

**Постановка проблеми.** Важливу роль у процесі економічного зростання відіграє процес відтворення основного капіталу. Проте в науковій літературі точаться дискусії щодо визначення і конкретного наповнення даного процесу. Саме тому актуальним завданням науки є дослідження теоретичних аспектів відтворення основного капіталу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розробку теорії відтворення основного капіталу внесли такі вчені, як К. Абгарян, А. Аракелян, Г. Башнянин, В. Воротилова, А. Кантор, А. Кайгородова, В. Ключко, О. Кундицький, Ю. Любимцева,

О. Малигіна, М. Олексієнко, М. Шкітін, І. Школа, А. Цигичка та ін.

**Мета статті** полягає у дослідженні теорії відтворення основного капіталу та виокремленні його особливостей, що передбачає дослідження і систематизацію наукового доробку різних учених.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для кращого розуміння предмету дослідження даної статті необхідно уточнити і відзначити співвідношення між такими науковими категоріями, як ремонт, реконструкція, модернізація, відтворення, нагромадження та оновлення.

Як указано у Великому тлумачному словнику сучасної української мови, ремонт – це виправлення пошкоджень, усування дефектів, поломок, лагодження чого-небудь [1, с. 1213]. Щодо реконструкції, то даний термін вживається в двох значеннях: як перебудова, переобладнання чого-небудь із метою вдосконалення та як відтворення, відновлення чого-небудь за рештками або описами [1, с. 1211], а модернізація переважно асоціюється з виробництвом і передбачає заміну, вдосконалення відповідно до сучасних вимог [1, с. 683].

Щодо відтворення, то доречно зауважити, що в економічній літературі досі немає єдності щодо визначення поняття «відтворення основного капіталу» й окреслення етапів теорії його відтворення.

Щодо відтворення основного капіталу, то цей процес у сучасній економічній літературі переважно представлений як процес, який періодично повторюється. На думку окремих учених, ця періодичність має замкнутий характер, що проявляється в тому, що в процесі свого руху вони проходять через одні і ті ж самі стадії, причому частина основних фондів відшкодовується фізично, а інша відшкодовує втрату своєї споживчої вартості тільки в грошовій формі [2, с. 6–12].

Окремо можна виділити підхід до відтворення основного капіталу з точки зору його модернізації. Так, зокрема, за визначенням Н.В. Довгалюка, відтворення основних засобів – це інтегрована, органічно пов'язана цілісна система економічних, організаційних правових форм та методів господарювання, спрямованих на впровадження прогресивної і принципово нової техніки, комплексної модернізації основного капіталу [3, с. 30].

Зустрічаються також підходи, за якими відтворення основного капіталу – це процес його виробничого використання, зносу, амортизації, підтримки в робочому стані через здійснення ремонтів і відновлення в натурі [4, с. 12].

Також заслуговує на увагу підхід до відтворення основних фондів із точки зору нагромадження й оновлення. Так, нагромадження передбачає подальше збільшення основного капіталу в натуральному виразі, а оновлення – модернізацію і заміну старих засобів виробництва на більш сучасніші [5, с. 6–9]. Однак даний підхід породжує низку дискусій, суть яких полягає в тому, що не слід ототожнювати модернізацію із заміною. Модернізація основних фондів передбачає заміну застарілих засобів праці та введення нових. Щодо заміни, то це реальний процес заміщення вибулого об'єкту новим, а відшкодування – це відновлення вартості останнього за рахунок уведення в експлуатацію аналогічних об'єктів [6, с. 4–5].

Ми виходимо з того, що будь-який процес виробництва незалежно від його суспільної форми має бути безперервним, тобто повинен періодично проходити одні й ті самі стадії. Так само як суспільство не може перестати споживати, так не може воно і перестати виробляти, тому всякий процес суспільного виробництва, що розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, водночас є процесом відтворення [7]. Безперервне виробництво матеріальних благ і послуг є об'єктивною основою існування людського суспільства. Отже, відтворення – це безперервність, повторюваність виробництва. Розрізняють просте і розширене відтворення. Просте відтворення – це відтворення процесу виробництва у незмінних масштабах. Розширене відтворення – це відтворення виробництва, що супроводжується зрос-

танням його обсягів шляхом нагромадження. Слід зазначити, що нагромадження основного капіталу поділяють на реальне – приріст функціонуючого у виробничому процесі основного капіталу і потенційне – створення нових виробничих потужностей (рис. 1).

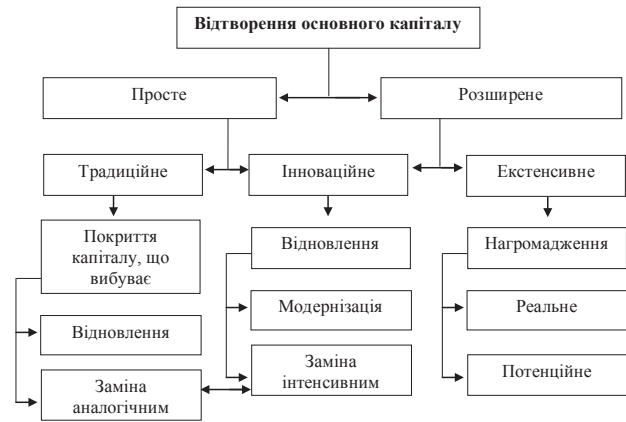


Рис. 1. Типи і форми відтворення основного капіталу [8, с. 10]

Також заслуговує на увагу думка про те, що тип відтворення характеризується двома основними показниками – показником оновлення і показником вибуття основного капіталу. Якщо показник оновлення вищий, ніж показник вибуття, то відбувається розширене відтворення основних фондів. Рівність їх свідчить про просте відтворення, коли ж вищий показник вибуття основних фондів – відбувається звужене відтворення основних фондів [9, с. 228]. Отже, ремонт, реконструкція, модернізація, нагромадження і оновлення є складниками процесу відтворення основного капіталу.

Крім того, проведене нами дослідження спонукає до виділення індустріального та прогресивного етапів розвитку теорії відтворення основного капіталу. Щодо першого етапу (кінець XVIII – початок XX ст.), то родоначальником теорії відтворення основного капіталу можна вважати А. Сміта. Однак особливістю цієї теорії було визначення вартості. На думку вченого, якщо вартість окремого товару розпадається на доходи, то це є вірним і для вартості всієї товарної маси, яка становить річний продукт країни. Загальна ціна цього річного продукту повинна розкладатися на три частини і розподілятися між мешканцями країни у вигляді заробітної плати за працю, прибутку з їх капіталу та ренти з їх землеволодіння. Таким чином, основний капітал випадав із процесу відтворення, що було великою помилкою, яка одержала назву «догма Сміта». Погоджуємось із думкою тих дослідників, які вважають, що фактично відбувався процес не розширеного, а простого відтворення, оскільки вартість валового національного доходу прирівнювалася до суми доходів, які витрачалися на предмети споживання, до вартості та ціни товару не включалася величина амортизації засобів виробництва. Відбувалося ототожнення валового національного продукту та національного доходу.

Проте доробком у теорії відтворення основного капіталу, який кардинально відрізняється від своїх попередників, є праця К. Маркса «Капітал», в якій учений розглядає кругообіг основного капіталу, його амортизацію та можливість її використання як для простого, так і для розширеного відтворення. Заслуга Маркса полягає також і в тому, що він запропону-

вав схеми простого та розширеного відтворення. Слід зазначити, що зростання вважається першою моделлю економічного зростання. Особливої уваги заслуговує дослідження вченого про важливість дотримання пропорцій як у структурі виробленого продукту в масштабах суспільства, так і в структурі вартості певного продукту, тобто виконанні умов, за яких відбудуватиметься відтворення капіталу.

Прогресивний етап розвитку теорії відтворення основного капіталу (друга половина ХХ – початок ХХІ ст.) пов'язаний із сучасним розумінням цього процесу як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками. Так, окремі аспекти цієї проблеми найшли своє відображення у дослідженнях К. Абгаряна, А. Аракеляна, В. Воротилова, А. Кантора, А. Кайгородова, В. Ключко, О. Кундицького, Ю. Любимцева, О. Малигіна, М. Олексієнко, М. Шкітіна, І. Школи, А. Цигичка та ін.

Найбільш поширеним підходом, який спостерігається в працях вищезазначених науковців, є підхід, за яким відтворення основного капіталу розмежовується за стадіями (фазами) відтворювального процесу, оскільки, на думку вчених, саме виокремлення даних стадій дає змогу детальніше висвітлити механізм та особливості відтворення основного капіталу.

Якщо розпочати дослідження від найменшої кількості фаз, то серед представників даної точки зору є підхід, який включає їх усього дві фази: введення (заміни) та споживання (зносу). Дані фази формують безперервний цикл відтворення основного капіталу за вартістю, паралельно з натурально-речовим вираженням [10, с. 18]. Прихильники даного підходу також акцентують увагу на тому, що основними стадіями, які входять у процес відтворення основного капіталу, є його виробниче використання і відновлення. У даному разі процес відтворення основного капіталу – це його продуктивне використання, поновлення та відшкодування [11, с. 10].

У працях інших дослідників виділяється значно більше стадій, зокрема: розширення, реконструкція, технічне переозброєння, нове будівництво. За такого підходу відтворення основного капіталу відбувається на стадіях нового будівництва, розширення та реконструкції діючих підприємств, модернізації, капітального ремонту устаткування. Знаковим за даного підходу є те, що продуктивне використання і нагромадження амортизаційного фонду тут розглядається як самостійна фаза єдиного процесу суспільного виробництва.

Погоджуючись з існуванням вищезазначених стадій, хочемо запропонувати власний підхід до процесу обігу і відтворення основного капіталу. Перша стадія «Формування основного капіталу» характеризується надходженням основних засобів на підприємство. На другій стадії «Продуктивне використання основного капіталу» відбувається продуктивне використання основних засобів та нарахування амортизаційних відрахувань. Третя стадія «Відтворення основного капіталу» характеризується процесами, пов'язаними з відновленням основного капіталу за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів. Таким чином, стадії відтворення основного капіталу можна представити такою схемою (рис. 2).

Щодо характерних ознак відтворювального процесу, то більшість науковців вбачають їх у такому: основні засоби поступово переносять свою вартість на виготовлену продукцію; у процесі відтворення основних засобів водночас відбувається рух їхньої споживної вартості та вартості; нарахуванням амортизаційних відрахувань здійснюється нагромадження в

грошовій формі частково перенесеної вартості основних засобів на готову продукцію; основні засоби поновлюються в натуральній формі протягом тривалого часу, що створює можливість маневрувати коштами амортизаційного фонду [12].

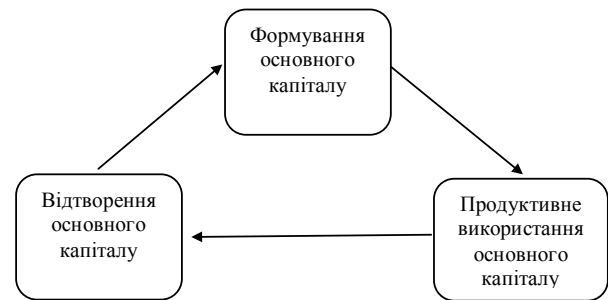


Рис. 2. Стадії обігу і відтворення основного капіталу на підприємстві

[розробка автора]

Період часу, на протязі якого здійснюється формування, використання та відновлення основного капіталу, прийнято називати циклом відтворення основного капіталу. На переконання П. Массе, визначення оптимальної тривалості відтворювальних циклів пов'язане з проблемою вибору, де, з одного боку, старіння основного капіталу призводить до погіршення конкурентоздатності господарюючих суб'єктів, а з іншого – відтворення основного капіталу потребує значних ресурсів, і це особливо відчутно в реаліях вітчизняної економічної системи.

Дана точка зору є протилежною вченню К. Маркса, який у своїх працях зазначав, що збільшення терміну повного відтворення основного капіталу підвищує ефективність застосування техніки з точки зору суспільства, тому чим триваліше період, протягом якого дана техніка служить у процесі утворення споживчих вартостей, тим на більшу кількість продукції розподіляється її вартість. Позитивом тут є те, що, не відбувається здорожчання продукції за рахунок зростання вартості основного капіталу. Крім того, на думку вченого, збільшення відтворювального періоду зменшує ефективність техніки за рахунок зростання у часі витрат, пов'язаних із доглядом та ремонтом, а також витрат, зумовлених її моральним зносом.

Аналізуючи ці два підходи щодо тривалості відтворювальних циклів, відстоюючи свою точку зору, вважаємо, що використання в економічних розрахунках оптимальних часових характеристик використання основного капіталу – це реальний резерв зростання національного доходу і зниження фондомісткості продукції, важливий елемент інвестиційної політики на тривалу перспективу, тісно пов'язаний з інтенсифікацією розвитку всієї економіки.

Слід зазначити, що особливе значення величина циклу відтворення основного капіталу має для галузей, які найбільшою мірою забезпечують швидкі темпи розширеного відтворення, збільшення виробничого потенціалу країни, його оновлення та технічне переозброєння. Крім того, тривалість циклу відтворення основного капіталу має вирішальне значення для розробки й обґрунтування амортизаційних відрахувань, що є визначальним для проведення всієї амортизаційної політики, планування виробничої діяльності, розробки інвестиційної стратегії тощо.



Наведені особливості відтворення основного капіталу визначають його місце в системі суспільного відтворення. Ми виходимо з того, що відтворення основного капіталу має як спільні риси, які притаманні суспільному відтворенню, так і відмінні, які характеризуються певними особливостями, пов'язаними зі специфікою основного капіталу. Суспільне відтворення – це процес суспільного виробництва, що взятий не як одноразовий акт, а в постійному повторенні і відновленні. Суспільне відтворення нами розглядається як економічне, основою якого є відтворення на окремих економічних суб'єктах, і це є необхідною умовою всього суспільного відтворення.

Структуру суспільного відтворення можна представити такими складниками: виробництво, розподіл, обмін, споживання; домогосподарства, підприємства, галузі, економічні регіони і все виробництво; продуктивні сили, складові його частини й економічні відносини; суспільне виробництво і суспільне споживання. Як видно із структури суспільного відтворення, визначальним елементом тут виступає виробництво, за допомогою якого створюються всі необхідні блага, що забезпечують існування і розвиток суспільства. Саме тому відтворення розгадується як процес постійного відновлення виробництва матеріальних і духовних благ, суспільних відносин і самої людини.

Таким чином, визначення місця відтворення основного капіталу в системі суспільного відтворення можливе через визначення його найважливіших елементів, а саме: відтворення суспільного продукту та його конкретних форм; відтворення людського ресурсу як особистісного фактора виробництва та його зайнятості; відтворення основного і оборотного капіталу суспільства, тобто засобів виробництва, як необхідних умов суспільного процесу відтворення; відтворення національного багатства; відтворення споживання; відтворення економічних відносин.

Слід зазначити, що відтворення основного капіталу відбувається як на мікро-, так і на макрорівні, однак між ними існують суттєві відмінності.

На мікрорівні, тобто на рівні підприємства, відтворення набуває форми кругообігу капіталу, основою якого є три стадії: грошова, виробнича й товарна. У більшості економічної літератури першу та третю стадії об'єднують в одну і називають сферою обігу, тоді як другу стадію іменують сферою виробництва.

Іншою особливістю відтворення основного капіталу на мікрорівні є те, що на перший план у процесі кругообігу капіталу виходить вартісний, а не натурально-речовий аспект руху капіталу.

Щодо відтворення основного капіталу на макрорівні, то цей процес є результатом переплетення

кругообігів капіталів окремих господарських суб'єктів як на рівні домогосподарств, так і на рівні міжгалузевих зв'язків. Це пояснюється тим, що на даному рівні відбувається відтворення всієї економічної системи як у натуральному, так і в натурально-речовому вимірах. Окрім того, макроекономічне відтворення коригує питання ціни, за якою виробники купують основний капітал, обсяг виробленої продукції та її розподіл тощо. Таким чином, макроекономічний цикл відтворення основних засобів включає в себе крім сфери суспільного виробництва ще й сфери розподілу, обміну та споживання.

**Висновки.** Таким чином, відтворення основного капіталу характеризується такими особливостями: по-перше, здатністю впливати на технічну озброєність економіки; по-друге, у процесі відтворення основного капіталу відбувається рух його вартості; по-третє, відтворення основного капіталу відбувається як у натуральній, так і у вартісній формі; по-четверте, процес відтворення основного капіталу потребує певного періоду часу та, по-п'яте, процес відтворення характеризується завершеністю циклу відтворення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінь, 2009. – 1736 с.
2. Любимцев Ю.И. Цикл воспроизводства и амортизация основных фондов / Ю.И. Любимцев – М. : Экономика, 1973. – 175 с.
3. Довгалюк Н.В. Відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств / Н.В. Довгалюк // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 30–35.
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
5. Баранов Д.А. Сроки амортизации и обновления основных производственных фондов / Д.А. Баранов – М. : Наука, 1977. – 217 с.
6. Палтерович Д.М. Основные фонды, интенсификация использования и обновления / Д.М. Палтерович. – М. : Знание, 1974. – 64 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – М. : ЦСЭ, 2001. – Т. 1. – 800 с.
8. Ромашова И.Б. Управление основным капиталом / И.Б. Ромашова // Финансы и кредит. – 2004. – № 5. – С. 9–16.
9. Економічна енциклопедія / Редкол.: С.В. Мочерний [та ін.]. – К. : Академія, 2001. – Т. 1. – 864 с.
10. Любимцев Ю.И. Цикл воспроизводства и амортизация основных фондов / Ю.И. Любимцев – М. : Экополитика. – 1973. – 175 с.
11. Малыгин А.А. Планирование воспроизводства основных фондов / А.А. Малыгин. – М. : Экономика, 1985. – 248 с.
12. Финанси підприємств : [підручник] / За ред. А.М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.

УДК 330.3

**Волошанюк Н.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, податків і страхової справи  
Криворізького економічного інституту  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

**Мавдрик О.О.**

студентка  
Криворізького економічного інституту  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

## ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ПОГАШЕННЯ

Статтю присвячено вивченню сутності, стану і динаміки державного боргу України та можливих шляхів його погашення. Проаналізовано низку критеріїв, які дають можливість оцінити стан державного боргу України: відношення боргу держави до ВВП, частку зовнішнього та внутрішнього боргу в загальній сумі заборгованості, динаміку погашень держави та запозичень. Розглянуто джерела погашення та обслуговування державного боргу.

**Ключові слова:** борг, державний борг, зовнішній борг, внутрішній борг, боргова безпека, джерела погашення боргу.

### Волошанюк Н.В., Мавдрик О.О. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ И ЕГО ПОГАШЕНИЕ

Статья посвящена изучению сущности, состояния и динамики государственного долга Украины и возможных путей его погашения. Проанализирован ряд критериев, позволяющих оценить состояние государственного долга Украины: отношение долга страны к ВВП, долю внешнего и внутреннего долга в общей сумме задолженности, динамику погашений государства и заимствований. Рассмотрены источники погашения и обслуживания государственного долга.

**Ключевые слова:** долг, государственный долг, внешний долг, внутренний долг, долговая безопасность, источники погашения долга.

### Voloshanyuk N.V., Mavdryk O.O. STATE DEBT OF UKRAINE AND ITS REPAYMENT

This article is devoted to the study of the nature, condition and dynamics of state debt of Ukraine and possible ways of its repayment. The article analyzes a number of criteria that make possible to assess the state of public debt of Ukraine: the ratio of public debt to GDP ratio, the share of external and internal debt in total debt, dynamics of debt repayments. The study also examines the source of repayment and servicing of public debt.

**Keywords:** debt, national debt, external debt, internal debt, debt safety, sources of repayment debt.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах однією з найважливіших проблем державних фінансів виступає державний борг, який протягом останніх років неспинно зростає. Це вимагає пошуку нових способів управління державним боргом задля його оптимізації. В Україні обсяги державного боргу свідчать про загострення боргової безпеки держави, тому питання управління державним боргом набувають усе більшої актуальності, що викликано складною економічною ситуацією, в якій сьогодні опинилась країна [1, с. 39].

Дефіцит державного бюджету, залучення і використання позик для його покриття призвели до формування державного боргу в Україні. Великі розміри боргу, а також, відповідно, зростання витрат на його обслуговування зумовлюють необхідність розв'язання проблеми державного боргу, а відтак, і пошуку шляхів удосконалення механізму управління ним. Як переконує досвід багатьох країн, чим обтяжливішим стає для держави нагромаджений зовнішній і внутрішній борг, тим активніше входить його обслуговування у взаємодію з функціонуванням економіки та її фінансової системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Державний борг є предметом дослідження і дискусій багатьох учених, управління державним боргом розглядають як із точки зору важливості для фінансової політики держави, так і з точки зору перспектив формування та розвитку національної економіки. Особливої уваги заслуговують праці західних учених: Д. Рікардо, Р. Барро, Дж. Кейнса, Д. Бьюкенена, Р. Девіса, Ф. Фрідмана, Р. Масгрейв, Ш. Планкарта. Теоретичним і практичним питанням

державного боргу присвячено роботи українських дослідників: Р. Касьяненко, В. Козюка, В. Андрущенко, Т. Вахненко, О. Плотнікова, Я. Онищук, В. Геєця, Є. Новицького та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне наявним науковим напрацюванням, подальшого дослідження потребують проблеми, що виникають під час управління державною заборгованістю в Україні та її погашенням, оскільки поглиблений аналіз проблем дасть змогу знайти шляхи їх вирішення.

**Мета статті** полягає у вивченні стану державного боргу України та можливих шляхів його погашення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Державний борг у всіх країнах, у тому числі й в Україні, – основне джерело фінансування дефіциту бюджету (як державного, так і місцевих). Крім того, державні позики можуть розміщуватися і для фінансування цільових проектів на рівні держави або регіонів. Важливо знайти способи ефективного управління державним боргом, особливо в кризовий період [1, с. 39].

Перш ніж дослідити проблему витрат на обслуговування внутрішнього та зовнішнього державного боргу, доцільно визначити саме поняття «державний борг». В Україні законодавчо державний борг визначається Бюджетним кодексом (ст. 2) як загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають унаслідок державного запозичення [2].

М. Карлін наводить таке визначення поняття «державний борг»: «Державний борг – це сукупність

усіх боргових зобов'язань держави перед своїми кредиторами» [3, с. 55].

На думку В. Федосова, «державний борг – сума всіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави перед внутрішніми і зовнішніми кредиторами, а також відсотків за ними (включаючи гарантії за кредитами, що надаються іноземними позичальниками державним підприємствам)» [4, с. 228].

За словами Ю. Воробйова, «державний борг слід розглядати як борг безпосередньо держави, її органів, установ, організацій та борг, що утворюється економічними суб'єктами країни, за якими держава надала гарантії або не надала гарантії, але вимушена нести відповідний тягар, бо відмова від таких зобов'язань може нанести значні втрати усій соціально-економічній системі та загрожувє фактичному існуванню держави» [5, с. 23–30].

Найбільш повним, на нашу думку, є визначення, наведене Т.П. Вахненко: «Державний борг – це сума фінансових зобов'язань сектора загального державного управління, які мають форму договірних стосовно внутрішніх і зовнішніх кредиторів щодо відшкодування залучених коштів (одержаних товарів, виконаних робіт, наданих послуг) та виплати відсотків (чи без такої виплати)» [6, с. 8].

Наявність державного боргу, його розмір, розміщення і методи погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі сторони економічного життя країни. Це робить державний борг не просто засобом залучення коштів для фінансування державних потреб, але й важливим інструментом фінансової політики держави, неефективне використання якого може призвести до порушення стабільного функціонування економіки.

Якщо державний борг зростає швидше, ніж зростає валовий внутрішній продукт, то обслуговування державного боргу може здійснюватися і за рахунок накопичення і споживання, тобто за рахунок зниження життєвого рівня населення.

Для аналізу стану та структури державного боргу України розглянемо дані за останні п'ять років (табл. 1) [7]. Розмір державного та гарантованого державою боргу України має стійку тенденцію до зростання. У 2015 р. загальна його сума становила 1571765 млн. грн., що на 470932,3 млн. грн. більше, ніж на кінець попереднього року. Якщо ж порівнювати розмір державного боргу на початок та на кінець аналізованого періоду, то він зріс на 1139530 млн. грн.

Якщо в 2010–2013 рр. відношення боргу держави до ВВП не перевищувало гранично допустиме значення 60%, то в 2014 р. цей показник стрімко зріс до 78,3% проти 40,16% у попередньому році, а в 2015р. – до 79,4%. Це свідчить про те, що рівень зовнішньої заборгованості України має тенденцію до збільшення.

Україна перебуває у стані критичної залежності від зовнішнього фінансування, адже рівень зовнішнього державного боргу щороку зростає і тиск на економіку України посилюється. Переважання зовнішньої заборгованості в структурі державного боргу несе в собі валютні ризики. Значні розміри гарантованого державою боргу спричиняють додаткові витрати у зв'язку з неплатоспроможністю позичальників. Слабкий розвиток ринку внутрішніх державних запозичень (тобто ринку державних цінних паперів) ускладнює залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів і змушує вдаватися до зовнішніх позик [8, с. 33–34].

Для більш наглядного представлення подано вищезазначені дані у вигляді графіка (рис. 1).

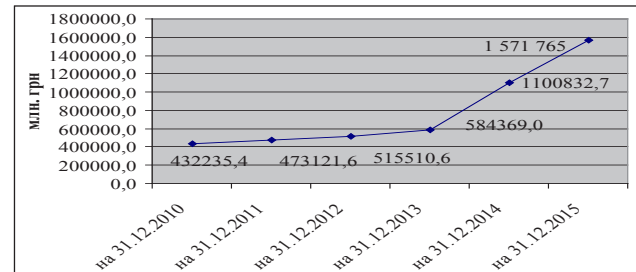


Рис. 1. Зростання державного та гарантованого боргу держави за 2010–2015 рр. [7]

Отже, протягом 2010–2013 рр. відбувається поступове зростання заборгованості держави, а з 2013 р. починається стрімке зростання боргу.

Якщо аналізувати структуру державного та гарантованого державою боргу в Україні, то слід відзначити перевагу в їх складі зовнішньої заборгованості (рис. 2).

Таким чином, бачимо, що в структурі державного боргу частка зовнішніх запозичень зменшувалась з 64,03% у 2010 р. до 51,39% у 2013 р., проте вже з 2014 р. знову розпочалося зростання частки зовнішніх запозичень. Щодо внутрішнього боргу, то з 2010

Таблиця 1

Аналіз динаміки державного боргу за 2010–2015 рр.

Дата	Державний та гарантований державою борг, млн. грн.	Зовнішній борг, млн. грн.	Зовнішній борг, % від заг. суми	Внутрішній борг, млн. грн.	Внутрішній борг, % від заг. суми	ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	Приріст боргу, млн. грн.	Відношення держ. боргу до ВВП, %
на 31.12.2010	432235,4	276745,5	64,03	155489,8	35,97	1082569	115351,4	39,93
на 31.12.2011	473121,6	299413,9	63,28	173707,7	36,72	1302079	40886,2	36,34
на 31.12.2012	515510,6	308999,8	59,94	206510,7	40,06	1411238	42389,0	36,53
на 31.12.2013	584369,0	300280,9	51,39	284088,7	48,61	1454931	68858,4	40,16
на 31.12.2014	1100832,7	61196,6	55,59	488866,9	44,41	1566728	516463,7	70,26
на 31.12.2015	1 571 765	1 042 305	66,31	529460,0	33,69	1979458	470932,3	79,40

до 2013 р. відбувається зростання боргу з 35,97% до 48,61%, а з 2014 р. розпочинається поступовий спад внутрішнього боргу.

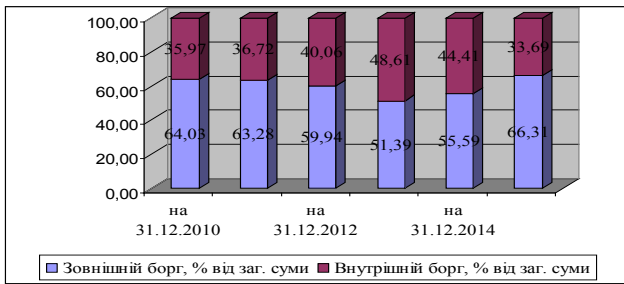


Рис. 2. Структура державного боргу, % [7]

Досліджуючи питання державного боргу та особливості управління ним, варто зазначити, що проблеми виникають не під час його абсолютного зростання, а тоді, коли держава втрачає платоспроможність, саме тому державний борг варто проаналізувати у співвідношенні із обсягами ВВП (рис. 3).

Отримані значення показника відношення державного боргу України до ВВП свідчать про стрімке зростання державного боргу з 2012 р. та майбутнє посилення боргової кризи за умов незмінної боргової політики держави. Основною причиною стрімкого приросту величини державного боргу є щорічне зростання дефіциту державного бюджету України.

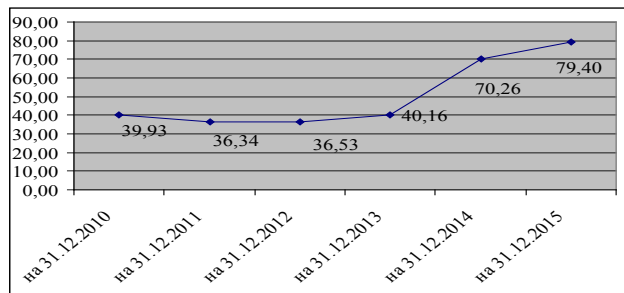


Рис. 3. Відношення державного боргу до ВВП, % [7]

Як бачимо, наприкінці 2015 р. обсяг державного боргу становить 79,4% ВВП України. Даний показник перевищує нормативний показник на 19,4%, адже у ст. 18 Бюджетного кодексу України міститься положення щодо граничного обсягу державного боргу, розмір основної суми якого не повинен перевищувати 60% фактичного річного обсягу валового внутрішнього продукту України [9].

Аналіз стану та структури державного боргу України дав змогу виявити тенденції зростання його обсягів. Упродовж аналізованого періоду розмір державного боргу України динамічно змінювався, що обумовлюється загальними чинниками розвитку економіки. У структурі державного боргу існує чітка тенденція до переважання зовнішнього боргу над внутрішнім та державного боргу над державним гарантованим боргом.

Обслуговування державного боргу включає сукупні платежі за державними зобов'язаннями перед кредиторами щодо сплати відсотків, комісійних та штрафних платежів. Дані платежі здійснюються з державного бюджету України у вигляді видатків, які здійснюються за рахунок коштів загального фонду бюджету. Сума коштів державного бюджету, необхідних для погашення та обслуговування державного боргу на рік, визначається і затверджується Законом

України про Державний бюджет України на відповідний рік [10, с. 115].

Для оцінки ситуації, яка склалася із погашенням державного боргу, розглянемо рис. 4, де відображено динаміку погашення боргу та державних запозичень. Варто відзначити, що величина запозичень перевищує величину погашення державного боргу.

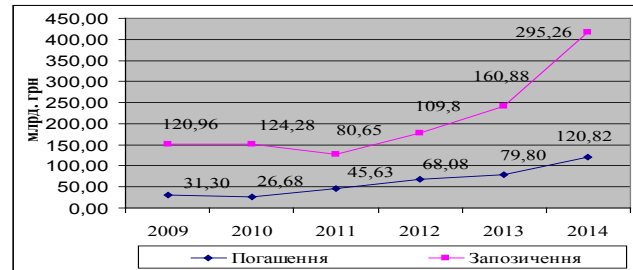


Рис. 4. Обсяги державних запозичень та виплат на погашення державного боргу, млрд. грн. [11]

Як видно з рис. 4, протягом даного періоду спостерігається значне переважання суми державних запозичень над сумою погашення державного боргу.

Міністерство фінансів оприлюднило Програму управління державним боргом на 2016 р., згідно з якою загальні виплати за державним боргом, що мають бути здійснені в 2016 р. за рахунок коштів держбюджету, оцінюються на рівні 234 260,2 млн. грн., з яких 79,8%, або 186 845,4 млн. грн. – виплати за внутрішнім боргом та 20,2%, або 47 414,8 млн. грн. становлять виплати за зовнішнім боргом. У 2016 р. обсяг платежів із погашення державного боргу становить 135 203,9 млн. грн., з яких 121 323,7 млн. грн., або 89,7%, становлять зобов'язання за внутрішнім боргом, а 13 880,2 млн. грн., або 10,3%, – зобов'язання за зовнішнім боргом. Обсяг платежів з обслуговування державного боргу на 2016 р. прогнозується в сумі 99 056,3 млн. грн. [11, с. 2].

Основними джерелами погашення та обслуговування державного боргу можуть бути:

- кошти, передбачені у державному бюджеті на погашення та обслуговування державного боргу відповідно до Закону про державний бюджет України на поточний рік;
- кошти, які надійшли від приватизації державного майна;
- внутрішні і зовнішні державні запозичення;
- золотовалютні резерви держави тощо [12, с. 569].

Щоб вирішити проблему зростання обсягів державного боргу України та подолати спричинені цим негативні наслідки, необхідно скоригувати боргову політику держави, зменшити обсяги видатків державного бюджету, під час залучення коштів використовувати їх для розвитку економіки. Важливим є також скорочення обсягів дефіциту бюджету.

**Висновки.** В Україні і надалі прослідковується динаміка до зростання державного боргу, як внутрішнього, так і зовнішнього, відповідно, зростає і навантаження на економіку, адже збільшуються видатки на його обслуговування та погашення. Це свідчить про недостатньо ефективну боргову політику держави. Нарощення державного боргу уповільнює розвиток національної економіки.

Отже, як бачимо, існує потреба у проведенні заходів щодо зменшення державного боргу, його оптимізації. Для того щоб оптимізувати державний борг, доцільно забезпечити його реструктуризацію та концентрацію на внутрішні кредитні ресурси й довгострокові позики з фіксованими відсотковими ставками. Важливим також є дотримання оптимальних рівнів

заборгованості щодо ВВП та використання позик держави для розвитку національної економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисюк О. Шляхи оптимізації державного боргу в сучасних умовах / О. Борисюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 1. – С. 39–43.
2. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50–51. – Ст. 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Карлін М.І. Державні фінанси України : [навч. посіб.] / М.І. Карлін. – К. : Знання, 2008. – 348 с.
4. Федосов В. Бюджетний дефіцит у контексті західної фінансової теорії і практики / В. Федосов, Л. Гладченко // Финансовый риск. – 2009. – № 3. – С. 19–32.
5. Воробйов Ю.М. Державний борг та його вплив на соціально-економічний стан України в умовах світової фінансової кризи / Ю.М. Воробйов, О.І. Гриценко // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 1. – С. 22–34.
6. Вахненко Т.П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т.П. Вахненко. – К. : Альтерпрес, 2000. – 152 с.
7. Фінансовий портал Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
8. Сімків Л.Є. Державний борг України: сучасний стан та основні тенденції / Л.Є. Сімків, Ю.Д. Лозяк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – С. 32–35.
9. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page2>.
10. Федорович І.М. Прогнозна оцінка та аналіз витрат на обслуговування державного боргу/ І.М. Федорович// Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 27. – С. 114–120.
11. Наказ Міністерства від 29.01.2016 № 27 «Про затвердження Програми управління державним боргом на 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/nakaz-ministerstva-vid--pro-zatverdzhennia-prohramy-upravlinnia-derzhavnym-borhom-na-rik?category=borg&subcategory=derzhavnij-borg>.
12. Бюджетна система : [підручник] / С. І. Юрій, В.Г. Дем'янишин, О.П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 624 с.

УДК 332.33

**Гаража О.П.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру  
Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва*

## ВИДИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто види ефективності в економіці управління земельними ресурсами. Встановлено, що наразі існує проблема у визначенні показників для нових видів ефективності. Визначено, що найбільш вивчена ефективність системи управління земельними ресурсами. Запропоновано узагальнюючу класифікацію існуючих видів ефективності управління земельними ресурсами. Обґрунтовано показники ефективності управління.

**Ключові слова:** економіка управління, система управління, земельний менеджмент, ефективність, види, землекористування.

### **Гаража Е.П. ВИДЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены виды эффективности в экономике управления земельными ресурсами. Установлено, что в настоящее время существует проблема в определении показателей для новых видов эффективности. Определено, что наиболее изучена эффективность системы управления земельными ресурсами. Предложена обобщающая классификация существующих видов эффективности управления земельными ресурсами. Обоснованы показатели эффективности управления.

**Ключевые слова:** экономика управления, система управления, земельный менеджмент, эффективность, виды, землепользование.

### **Garazha Y.P. TYPES OF EFFICIENCY IN THE LAND RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM OF UKRAINE**

The types of efficiency in Economics of land resources management are discussed in the article. Nowadays, there is a problem in the definition of indicators for new types of efficiency. It has been determined that the most studied efficiency of land resources management system. A generalizing classification of existing efficient types of land resources management is proposed. Indicators of land management efficiency are substantiated.

**Keywords:** economy management, management system, land management, efficiency, types, land tenure.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки управлінська діяльність стосовно використання земельних ресурсів впливає на кінцеві результати господарського процесу не тільки цілої держави, але й кожного окремо взятого підприємства. Динамічність економічної системи спонукає до постійного вдосконалення та адаптації управлінської діяльності до умов виробництва, конкурентного середовища, потреб споживачів та землекористувачів, земельних відносин та ринку землі.

Управління земельними ресурсами як система організації народногосподарського використання землі є головною умовою ефективної і продуктив-

ної діяльності не тільки галузей національної економіки, але й окремих підприємств. Управління земельними ресурсами на рівні окремої господарської одиниці трансформується в земельний менеджмент. Така трансформація визнана світовою спільнотою вчених – управлінців та економістів. Як і будь-яка діяльність, управління потребує всебічної оцінки і визначення рівня ефективності. Теоретична розробка ефективності системи управління земельними ресурсами має певні доробки, але потребує узагальнення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукові роботи стосовно дослідження управління земельними

ресурсами проводились вітчизняними та закордонними науковцями. Фундаментальні праці щодо ефективності системи управління створили Ф.У.Тейлор [1], А.Файоль, М.І.Туган-Барановський [2] та ін. Надвали характеристику ефективності управління земельними ресурсами А.А.Варламов [3], А.М.Третьак [4], О.І.Гуторов, О.О.Гуторова [5], І.М.Песчанська [6] та ін. Проте розроблена теоретична база потребує вдосконалення, а особливої визначення та оцінки – детальнішого дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Створення ефективної системи управління земельними ресурсами вкладалось у завдання держави незалежно від її політичного устрою та економічного стану. Зміни політико-економічних умов держави спонукали до динамічності системи управління. Ринкові відносини урізноманітнили функції системи управління, що послугувало базою для виникнення різноманітних видів її ефективності.

**Мета статті** полягає у дослідженні теоретичних питань ефективності управлінської системи в економіці управління земельними ресурсами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління земельними ресурсами в сучасних ринкових умовах поділяють на три типи: 1) ринковий тип – пропозиція і попит на земельні ділянки регулюється шляхом прямого або опосередкованого управління; 2) державний тип – створення та вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази управління земельними ресурсами; 3) змішаний тип – поєднання ринкового та державного типів управління земельними ресурсами. Як показує практика, найбільш ефективним виявився третій тип (змішаний), який поєднує в собі ринкові та державні важелі управління земельними ресурсами. Існує сукупність факторів, що впливають на ефективність управлінського рішення: час та період управління; ступінь розвитку законодавства; економічний стан у державі; регіональні економічні умови; рівень інформаційної бази тощо.

Досліджуючи економічний зміст ефективності управління земельними ресурсами, потрібно урахувати додатково три економічні категорії: час, період та інформацію. Управління земельними ресурсами як система підпорядковується закону «зростаючих витрат» та закону «спадаючої дохідності». Перший закон обґрунтовується тим, що для збільшення управлінської інформації збільшуються витрати на її отримання. Другий закон показує, що до незмінної базової сукупності інформації час від часу накладаються витрати на отримання додаткової інформації. На дохідність та затратність системи управління, яка знаходиться в певному економічному полі держави, впливають фактори рівня технічного та технологічного оснащення, освітній рівень фахівців, актуальність та достовірність земельної інформації кадастру, рівень інфляції тощо. Знаходячись у певній соціально-економічній системі держави, система управління земельними ресурсами використовує первинні та вторинні фактори виробництва. Їх потрібно також урахувати під час визначення ефективності.

**Економіка управління земельними ресурсами** так само має різні види ефективності. Управління земельними ресурсами представляється як система, яка пов'язана з інформацією, часом та ресурсами, тому поняття ефекту та ефективності мають трохи інший характер трактування. *Ефект* управління – це результат управлінських дій. Ефективність управління – це результативність, яка розраховується співвідношенням ефекту управління до витрат на

управління. У зв'язку з тим, що визначити ефект від управління досить складно, О.І.Гуторов та О.О.Гуторова наголошують на тому, що ефективність управління можна вимірювати за результатами керування об'єктів і процесів (тобто відношенням результату до витрат керованого об'єкту) [5]. *Ефективність* управління земельним фондом – це результативність управлінської діяльності на землях держави всіх форм власності і категорій відносно управлінських витрат. *Ефективність* управління земельними ресурсами – це проведення певного обсягу і виду управлінських дій (в тому числі земельно-кадастрових) для підвищення якості і ступеня використання земельних та інформаційних ресурсів [3]. *Ефективність* управління земельними угіддями – це результативність управлінських дій щодо систематичного використання землі для конкретних господарських цілей за природно-історичними ознаками.

Під час оцінювання ефективності системи управління земельними ресурсами виділяють такі її види: правову, організаційну, технічну, технологічну, економічну, екологічну, соціальну, інформаційну, господарську, бюджетну [3; 7].

*Правова ефективність* – це результативність від наявності та розвитку законодавчої та нормативно-правової бази. Її показниками є вдосконалення та розвиток правової основи, вирішення земельних спорів тощо.

*Організаційна ефективність* – результативність від планування, формування та функціонування структури органів управління земельними ресурсами та процесу управління. Її показниками є кількість працівників на 1 га, кількість гектарів на одного працівника, відповідність кадрового забезпечення до необхідних нормативів тощо.

*Технічна ефективність* – результативність від забезпеченості органів управління сучасною технікою та приладами праці. Її показниками є: наявність комп'ютерної техніки на одного працівника, наявність приладів на одного працівника тощо.

*Технологічна ефективність* – результативність від використання сучасних технологій на виробництві: геоінформаційних, інформаційних та інших технологій на виробництві та їх інтеперабельність з іншими інформаційними та кадастровими системами. Її показниками є зменшення витрат часу на виконання робіт, зменшення кількості залучених до операційних дій працівників, збільшення обсягів виконуваних робіт, єдність з інформаційними системами, наявність однієї інформаційної системи на всіх рівнях управління тощо.

*Економічна ефективність* – це результативність заходів з управління землями всього земельного фонду та за категоріями у вартісному вираженні [3]. Її показниками є: збільшення прибутку, зниження терміну окупності витрат тощо. А.А.Варламов поділяє економічну ефективність на абсолютну, фактичну та розрахункову. Абсолютна ефективність виражається віддачею від управлінського рішення (плата за послуги, надання інформації, земельний податок). Фактична ефективність визначається з одноразових та щорічних витрат на систему управління земельними ресурсами і корегування на авторський нагляд за корисністю управлінських рішень щодо функціонування системи. Розрахункова ефективність показує кількість та склад витрат, їх окупність на перспективу з урахуванням нормативних показників [3].

*Екологічна ефективність* – це створені управлінськими діями умови щодо збереження земельних

ресурсів, інших елементів навколишнього природного середовища та їх поліпшення [3]. Її показниками є: покращання ландшафту, зменшення забруднення, зниження антропогенного навантаження на оточуюче середовище тощо. А.А. Варламов поділяє екологічний ефект на первинний, проміжний і кінцевий. Первинний ефект виражається у зменненні негативного впливу на навколишнє середовище і поліпшенні його стану та в зниженні обсягу забруднення і концентрації шкідливих речовин в ґрунті і воді і повітрі; збільшенні площі придатних до використання земель, скороченні рівня шуму тощо. Проміжний ефект – це зниження забруднення природного та антропогенного середовища до мінімально допустимих норм. Кінцевий ефект полягає у підвищенні тривалості рівня життя населення, зниженні захворюваності людей, ефективності суспільного виробництва і збільшенні валового національного продукту країни [3].

**Соціальна ефективність** – це створення сприятливих умов для поліпшення життєдіяльності населення, соціального розвитку суспільства, отримуваних унаслідок прийняття управлінського рішення [3]. Її показниками є: престиж від володіння земельною ділянкою, зміна соціального статусу власника земельної ділянки, покращання умов життя та праці, підвищення зайнятості населення тощо [3]. Соціальна ефективність розглядається на загальному (державному, обласному) та індивідуальному рівнях. На загальному рівні вона вимірюється багатогранністю суб'єктів земельних відносин, формуванням земельних відносин, охороною їх прав. Соціальна ефективність розглядає землю як об'єкт соціально-економічних відносин. Вона підвищує соціальний рівень життя населення в цілому держави або області. Соціальна ефективність на індивідуальному рівні виражається високим рівнем соціальної захищеності конкретного суб'єкта; рівнем надання послуг на споживачому ринку; мінімізацією часу, що витрачається споживачами на отримання інформації та послуг; високою якістю сервісного обслуговування; рівнодоступністю всіх членів суспільства до землі як основи їх діяльності та життя [3].

**Інформаційна ефективність** – результативність від наявності стратегічної та оперативної інформації. Її показниками є наявність стратегічної інформації, наявність оперативної інформації тощо.

**Господарська ефективність** – результативність від ведення господарської діяльності на землі. Її показниками є: підвищення зайнятості, дохідність домінуючих галузей, загальна кількість галузей на категорії земель за цільовим призначенням, економічне зростання виробництва тощо.

**Бюджетна ефективність** – результативність від плати за землю і системи оподаткування земель. Її показниками є: збільшення надходжень від земельного податку до бюджету, збільшення зборів під час надання земельно-кадастрової інформації зацікавленим особам тощо.

Під час проведення різних транзакцій із земельними ділянками, контролю та впровадження системи штрафів, економії бюджетних коштів, сплати податків та орендної плати створюється дохід, який надходить до місцевих бюджетів. Постійне зростання цього виду доходу є найголовнішим критерієм ефективності системи управління земельними ресурсами. На базі народногосподарського комплексу держави розглядають ефективність проекту управління, який охоплює державу в цілому, регіони, галузі, організації, установи та окремі підприємства. Коли існує

декілька варіантів проектів управління, то вибирають той, який має найбільший інтегральний показник ефективності з економічної і народногосподарської точок зору (табл. 1).

Таблиця 1  
Напрями критеріїв ефективності системи управління земельними ресурсами

№ п/п	Напрями критеріїв	Поділ
1	Господарська значимість	1) Державний 2) Регіональний 3) Локальний
2	Пріоритетність	1) Первинний (основний) 2) Вторинний (допоміжний)
3	Метод розрахунку	1) Витратний 2) Дохідний 3) Витрати – ефективність
4	За результатом	1) Ринкові 2) Фінансові 3) Зовнішні та екологічні 4) Виробничі 5) Регіональні

Джерело: узагальнено автором на основі [3].

Але під час оцінки проекту управління земельними ресурсами є інститути, які можна виразити у вартісних показниках, і ті, що виразити важко. Вартісного вираження знаходять кінцеві результати виробництва, соціальні та екологічні напрями, фінансові показники, інвестиції, кредити та займи. Проте деякі соціальні (підвищення соціального статусу), екологічні (відновлення природних ресурсів), політично-правові (зміна форм власності), економічні (зміна вартості земельної ділянки) результати важко виразити у вартісних показниках.

Управління земельними ресурсами охоплює широке коло питань, а земельний менеджмент – тільки господарського рівня. Так, на рівні окремого підприємства поряд із загальним менеджментом співіснує і земельний менеджмент. О.І. Гуторов, О.О. Гуторова виділяють економічну, організаційну та соціальну ефективність системи менеджменту. Економічна ефективність менеджменту відображає економічні результати діяльності організації за конкретної системи управління. Організаційна ефективність менеджменту характеризує якість побудови організації, її системи управління, прийняття управлінських рішень, реакцію системи управління на стреси, конфлікти, організаційні зміни тощо. Соціальна ефективність менеджменту відображає вплив менеджменту на процеси формування професійних характеристик працівників, у тому числі керівників, формування корпоративного духу, відповідного психологічного клімату в колективі, атмосфери захищеності й причетності до цілей організації, перспектив розвитку соціальних інституцій тощо [5].

І.М. Песчанська поділяє ефективність земельного менеджменту на пріоритетні її види: екологічну, економічну й соціальну ефективність і загальну – технологічну. На її думку ефективність земельного менеджменту – це співвідношення отриманої максимальної кількості сільськогосподарської продукції за мінімумом затрат без шкоди для земельних ресурсів. Учений вважає, що за тривірневої системи управління земельними ресурсами доцільно використовувати для нижнього та середнього рівнів термін «земельний менеджер» (управлінець), а до верхнього рівня управління – категорію «керівник». Керівники повновладні і водночас найбільш відповідальні за діяльність організації. Менеджери (управ-

лінці) середньої ланки очолюють підрозділи, відділи, філії й окремі служби центрального апарату управління. Менеджери нижньої ланки – це організаційний рівень, що знаходиться безпосередньо над виконавцями [6].

А.М. Третяк виділяє такі види ефективності землекористування: екологічну, економічну, інвестиційну і соціальну [4]. *Екологічна ефективність* – це результативність від охорони природи, відтворення і раціонального використання природних ресурсів. За допомогою землевпорядних заходів впливають на довкілля і характер використання землі (екологічна стабільність території, рекультивация земель, їх захист від ерозії, здійснення природо- і землеохоронних заходів). *Економічна ефективність* – результат від впливу організації території на організацію виробництва, і навпаки. Управлінські рішення щодо землевпорядкування території повинні сприяти створенню оптимальних пропорцій виробництва, поліпшенню умов господарювання, що прямо позначається на результативних показниках діяльності підприємств. Причому проекти територіального землеустрою сільськогосподарських підприємств дають змогу вирішувати питання їх оптимального розміру, розміщення, структури виробництва, складу угідь, а проекти внутрішньогосподарського землеустрою сприяють раціональній організації території і різних угідь у конкретному господарстві, створенню найкращих умов для розвитку економіки господарства і неухильного підвищення родючості ґрунтів. *Інвестиційна ефективність* – це результативність від інвестиційної привабливості землекористування, сукупності інвестицій у земельні поліпшення та охорону земель. *Соціальна ефективність* – це результативність від зміцнення

земельних відносин, стабільності прав землекористувачів і власників землі [4].

**Висновки.** Ефективність в економіці управління земельними ресурсами має різні напрями: ефективність системи управління земельними ресурсами, ефективність земельного менеджменту, ефективність землекористування та землеустрою. Результативність управління земельними ресурсами визначається різними видами ефективності. Проте залишаються майже недослідженими поєднання різних видів ефективності системи управління земельних ресурсів за дво- або трирівневим сполученням.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тейлор Ф.У. Принципи научного менеджмента / Ф.У. Тейлор. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с.
2. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – К. : Наук. думка, 1994. – 264 с.
3. Варламов А.А. Управление земельными ресурсами : [учебник] / А.А. Варламов. – М. : ГУЗ, 2003. – 781 с.
4. Третяк А.М. Економіка землекористування та землевпорядкування : [навч. посіб.] / А.М. Третяк. – К. : ТОВ ЦЗРУ, 2004. – 542 с.
5. Гуроров О.І. Теоретико-методологічні основи оцінки ефективності управління / О. І. Гуроров, О. О. Гуророва // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 5. – С. 38–47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkhnau\\_ekon\\_2013\\_5\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkhnau_ekon_2013_5_8).
6. Песчанська І.М. Розвиток земельного менеджменту в системі управління земельними ресурсами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.08.01 / І.М. Песчанська ; Голов. н.-д. та проєкт. ін-т землеустрою. – К., 2004. – 20 с.
7. Юхновський І.Р. Землекористування в Україні: ефективність управління / І.Р. Юхновський, А.М. Третяк // Вісник аграрної науки: – 2005. – № 7. – С. 5–10.

УДК 330.341.1:633.85

**Гнатенко Є.Ю.**  
аспірант кафедри економіки праці  
та розвитку сільських територій  
Національного університету біоресурсів  
та природокористування України

## ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

У статті висвітлено значення олійних культур, охарактеризовано сучасний стан виробництва даних культур в Україні та світі, проаналізовано динаміку вітчизняних виробників олійних культур, окреслено напрями подальшого розвитку їх виробництва, зокрема з використанням інноваційних технологій.

**Ключові слова:** олійні культури, виробництво олійних культур, інноваційні технології, інноваційний розвиток.

### Гнатенко Е.Ю. ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР

В статье освещено значение масличных культур, представлена характеристика современного состояния производства данных культур в Украине и мире, проанализирована динамика отечественного производства масличных культур, очерчены направления дальнейшего развития их производства, в частности с использованием инновационных технологий.

**Ключевые слова:** масличные культуры, производство масличных культур, инновационные технологии, инновационное развитие.

### Gnatenko E.Y. INNOVATION WAYS OF OILSEEDS PRODUCTION DEVELOPMENT

The value of oil seeds is lighted up in the article, description of the modern state of production of these cultures are presented in Ukraine and world, the dynamics of domestic production of oilseeds is analyzed, and directions of further development of production of oilseeds are outlined, in particular, with the use of innovation technologies.

**Keywords:** oilseeds, production of oilseeds, innovation technologies, innovation development.

**Постановка проблеми.** Виробництво олійних культур є важливою складовою частиною розвитку сільського господарства та економіки в цілому в

багатьох країнах світу. Саме воно посідає особливе місце у забезпеченні населення цінними продуктами харчування, тваринництва – поживними кормами



та переробної галузі – сировиною. Протягом останніх п'ятдесяти років виробництво олійних культур у світі збільшилося з 37,4 млн. т до 536,56 млн. т, або у 14,3 рази за зростання кількості населення Землі в 2,2 рази. Це пояснюється вигідністю їх вирощування порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами. В Україні також спостерігається висхідний тренд у виробництві олійних культур, обсяги виробництва яких зросли з 2,57 млн. т до 16,96 млн. т, або у 6,6 рази.

Проте під час виробництва олійних культур у нашій країні виникає низка проблем економічного та виробничого характеру, вирішення яких є необхідною умовою зміцнення конкурентоспроможних позицій на міжнародних ринках та забезпечення внутрішньої стабільності держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання виробництва та розвитку олійних культур, шляхів підвищення ефективності та конкурентоспроможності олійних культур привертає увагу багатьох учених, серед яких: Андрійчук В.Г., Васильківський П.С., Губський Б.В., Драган І.В., Маслак О., Микитченко О.О., Олійник Т.І., Саблук П.Т., Юрчишин В.В.

Проте умови сьогодення потребують подальших досліджень у контексті інноваційних напрямів розвитку виробництва олійних культур.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У структурі світового виробництва олійних культур соя займає більше половини світового виробництва (58%), тоді як ріпак – 13%, соняшник та бавовна – по 8% [4]. Структура світового виробництва олійних культур зображена на рис. 1.

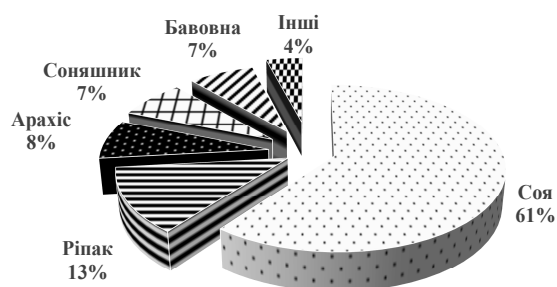


Рис. 1. Структура світового виробництва олійних культур (2015 р.), % [7]

За даними USDA [7], загальний обсяг виробництва олійних культур збільшився з 447,231 млн. т у 2010 р. до 536,563 млн. т. у 2015 р., що свідчить про зростання попиту на олійні продукти та продукти їх переробки.

На думку Маслака О., зростання чисельності населення у світі забезпечує підвищення попиту на

олійні продукти, оскільки в країнах із низьким рівнем доходів населення їх використовують як дешевий рослинний білок для харчування людей, а в розвинених країнах – це цінна білкова сировина в годівлі тварин [3].

Ключовими виробниками олійних культур у світі в 2015 р. були США, на частку яких припадає 22,25% (117,67 млн. т), Бразилія – 19,44% (102,805 млн. т), Аргентина – 11,59% (61,31 млн. т) та Китай – 10,24% (54,14 млн. т); Європейський Союз та Україна – 6% (31,73 млн. т) та 3,12% (16,5 млн. т) відповідно. Якщо розглядати виробництво олійних культур за видами продукції, то істотні обсяги виробництва сої припадають на США – 33,85% (108,35 млн. т), Бразилію – 31,24% (100 млн. т) та Аргентину – 17,81% (57 млн. т). Практично весь обсяг виробництва ріпаку припадає на Європейський Союз (31,91% – 21,5 млн. т), Канаду (25,47% – 17,2 млн. т) та Китай (20,88% – 14,1 млн. т). Лідерами з виробництва соняшнику є Україна – 27,74% (11 млн. т), Росія – 23,71% (9,4 млн. т), ЄС – 15,55% (7,75 млн. т), Аргентина – 7,06% та США – 3,33%. Лідери обсягів виробництва олійних культур у кількісному еквіваленті зображені в табл. 1.

Виробництво олійних культур займає одну з лідируючих позицій у структурі виробництва продукції рослинництва та й загалом усього сільськогосподарського виробництва в Україні. У структурі валової продукції сільського господарства на дані культури в середньому припадає до 35% від загального обсягу виробництва в усіх категоріях господарств. Основними олійними культурами, що виробляються в Україні, є соняшник, ріпак та соя.

Вже багато років виробництво олійних культур в Україні зорієнтовано переважно на соняшнику як основну сировину для промислового виробництва [6]. Майже чверть усього виробництва соняшнику в світі – це частка України. У 2015 р. Україна підтвердила своє лідерство у виробництві цієї культури (11 млн. т) і соняшникової олії (4,3–4,5 млн. т) [1].

Соняшник залишається однією з найприбутковіших культур в Україні з найвищим рівнем рентабельності серед інших сільськогосподарських культур. При цьому рівень рентабельності в 2015 р. виріс у 2,2 рази порівняно з минулим роком (із 36,5% у 2014 р. до 80,3% у 2015 р.). Найбільші площі посів соняшнику в 2015 р. були зосереджені в Кіровоградській (547,8 тис. га), Дніпропетровській (536,3 тис. га), Запорізькій (536,1 тис. га), Миколаївській (475,6 тис. га), Одеській (418 тис. га) та Харківській (402,8 тис. га) областях.

Проте останніми роками в багатьох країнах, у тому числі й Україні, спостерігається підвищена увага до такої олійно-білкової культури, як ріпак. Необхід-

Таблиця 1

Виробники олійних культур у 2015 р., млн. т

Олійні культури		Соя		Соняшник		Ріпак	
Країна	Виробництво	Країна	Виробництво	Країна	Виробництво	Країна	Виробництво
США	117,67 млн. т	США	108,35 млн. т	Україна	11 млн. т	ЄС	21,55 млн. т
Бразилія	102,80 млн. т	Бразилія	100 млн. т	Росія	9,4 млн. т	Канада	17,2 млн. т
Аргентина	61,31 млн. т	Аргентина	57 млн. т	ЄС	7,75 млн. т	Китай	14,1 млн. т
Насіння бавовни		Копра		Арахіс		Плоди олійної пальми	
Країна	Виробництво	Країна	Виробництво	Країна	Виробництво	Країна	Виробництво
Індія	12,1 млн. т	Філіппіни	2,3 млн. т	Китай	16,7 млн. т	Індонезія	8,7 млн. т
Китай	9,54 млн. т	Індонезія	1,6 млн. т	Індія	4,7 млн. т	Малайзія	5,15 млн. т
США	3,795 млн. т	Індія	0,75 млн. т	США	2,8 млн. т	Нігерія	0,73 млн. т

Джерело: розроблено автором за даними [8].

ність збільшення питомої ваги ріпаку в структурі виробництва олієсировини зумовлюється зростанням попиту на ріпакову олію не тільки з точки зору задоволення продовольчих потреб, а насамперед високих темпів росту її використання для виробництва біопалива [2]. Ріпак – друга в Україні олійна культура за площею посіву і валовим виробництвом. Україна має великі потенціальні можливості щодо виробництва та переробки ріпаку. У 2015 р. було зафіксоване збільшення рентабельності ріпаку у 1,5 рази порівняно з попереднім роком (із 29,2% у 2014 р. до 44,0% у 2015 р.). За підсумками 2015 р. основні посівні площі ріпаку були зосереджені у Хмельницькій (68,2 тис. га), Вінницькій (67,2 тис. га), Одеській (65,3 тис. га), Тернопільській (53,2 тис. га) та Львівській (52,7 тис. га) областях.

Ще однією важливою культурою в структурі виробництва олійних культур в Україні є соя. За останні десять років в Україні значною мірою виріс інтерес до цієї культури. Соя – високоприбуткова стратегічна культура, яка позитивно впливає на родючість ґрунту (збагачує ґрунт азотом).

Процес виробництва сої впливає на стабілізацію землеробства, підвищення урожайності, ліквідує дефіцит білка у раціоні тварин та позитивним чином впливає на економіку сільськогосподарських господарств у цілому [5]. Україна за обсягами виробництва сої посідає перше місце в Європі, та дев'яте місце у світі. У 2015 р. основні площі посівів в Україні зосереджені в Хмельницькій (497,3 тис. га), Полтавській (475 тис. га), Київській (351,6 тис. га), Херсонській (323 тис. га), Вінницькій (290,7 тис. га) та Кіровоградській (290,3 тис. га) областях.

У загальній структурі посівних площ України в 2015 р. олійні культури становили 30%, що на 5% більше, ніж у 2010 р., з яких сояшник – 19% (на 3% більше), ріпак – 2,54% (на 1% менше), соя – 8% (на 4% більше).

Як бачимо з табл. 2, посівні площі сояшнику в Україні зросли з 4572,5 тис. га у 2010 р. до 5104,6 тис. га у 2015 р., або на 111,6%, валовий збір зріс на 4409 тис. т, або на 165,1% та досяг рекордної позначки 11 млн. 181 тис. т.

Посівні площі сої за останні п'ять років збільшились у два рази. Так, у 2010 р. посівні площі становили 1 076 тис. га, а в 2015 р. – 2 158,1 тис. га, що й пояснює збільшення на 200,5%. Виробництво ж

зросло в 2,3 рази, з 1 680,2 тис. т до 3 930,6 тис. т. Рівень урожайності зазнав незначного збільшення з 16,2 ц/га в 2010 р. до 18,4 ц/га в 2015 р., однак із 2011 по 2014 р. середній рівень урожайності був 20 ц/га. Це свідчить про те, що значні обсяги виробництва сої зросли лише за рахунок збільшення посівних площ, а не за рахунок підвищення врожайності.

Посівна площа ріпаку в 2015 р зменшилась порівняно з 2010 р. з 907,4 тис. га до 682,4 тис. га. Проте валове виробництво при цьому зросло з 1 469,7 тис. т до 1 737,6 тис. т завдяки збільшенню врожайності (з 17 ц/га в 2010 р. до 25,9 ц/га в 2015 р.).

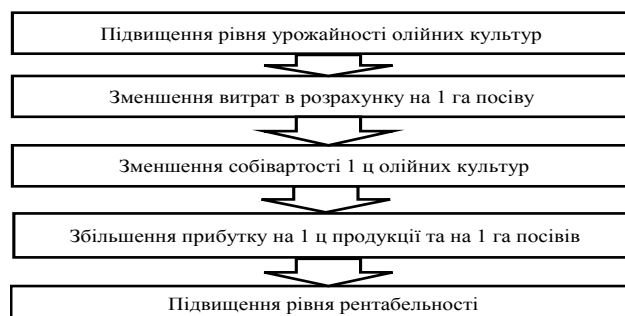


Рис. 2. Алгоритм ефективності підвищення урожайності олійних культур

Джерело: розроблено автором

Враховуючи дані, які наведені в табл. 2, можна стверджувати, що вітчизняні виробники олійних культур збільшують обсяги виробництва переважно за рахунок розширення посівних площ, не приділяючи значної уваги процесу підвищення їх урожайності (рис. 2). Цього можна досягти за рахунок:

- використання нових сортів, які забезпечують підвищення продуктивності та якості продукції;
- застосування органічних та мінеральних добрив, ефективних засобів захисту рослин;
- реструктуризації та оновлення матеріально-технічної бази олійно-жирового підкомплексу;
- впровадження інноваційних енергозберігаючих та інтенсивних технологій виробництва, які включають досягнення науки та досвід передових господарств.

Таблиця 2

Динаміка площі, врожайності та валового збору олійних культур в Україні

Культури	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р., % до 2010р.
<b>Посівні площі, тис га</b>							
Олійні культури, всього	6744,9	6859,4	7353	7554,8	8082,4	8074,3	119,7
Сояшник	4572,5	4739,2	5194,1	5051,3	5256,5	5104,6	111,6
Соя	1076	1134,2	1476,4	1369,8	1805,8	2158,1	200,5
Ріпак	907,4	870,6	566	1017,4	881,6	682,4	75,2
<b>Виробництво, тис т</b>							
Олійні культури, всього	10033	12453,9	12077,1	16232,2	16334,2	16961,5	169,1
Сояшник	6771,5	8670,5	8387,1	11050,5	10133,8	11181,1	165,1
Соя	1680,2	2264,4	2410,2	2774,2	3881,9	3930,6	233,9
Ріпак	1469,7	1437,4	1204,4	2351,7	2198	1737,6	118,2
<b>Врожайність, ц/га</b>							
Олійні культури, всього	15,2	18,4	16,9	21,6	20,4	21,0	138,1
Сояшник	15,0	18,4	16,5	21,7	19,4	21,6	144,0
Соя	16,2	20,4	17,1	20,5	21,6	18,4	113,5
Ріпак	17	17,3	22	23,6	25,4	25,9	152,3

Джерело: розроблено автором за даними [8].

На нашу думку, пріоритетним завданням подальшого ефективного розвитку виробництва олійних культур в Україні має бути інноваційне забезпечення виробництва, що представляє собою сучасний комплекс взаємопов'язаних та послідовних дій, спрямованих на отримання високого врожаю, з урахуванням біологічних особливостей, оптимізації виробничих процесів та ефективного використання виробничих ресурсів, у тому числі оптимального використання земельних площ. Система точного землеробства з використанням аерофотозйомки, 3D-технологій реконструкції земельних площ, інноваційних платформ для аналізу ґрунту та відбору ґрунтових проб та використанням «хмарних» технологій інфраструктури даних, які дають доступ до інформації в реальному часі, дасть змогу використовувати земельні ресурси з максимальною ефективністю та високою точністю. Точне землеробство в Україні розвивається дуже повільно порівняно зі світовим досвідом, оскільки дані технології є досить дорогими, тому передусім вони застосовуються великими агрохолдингами, які мають достатні кошти на їх придбання. Ці технології дають можливість їм не тільки отримувати високі врожаї, а й значно оптимізувати затрати праці.

До інноваційних напрямів розвитку можна також віднести: формування та ефективне використання різноманітних генетичних ресурсів олійних культур; розвиток селекції сортів та гібридів олійних культур; розробку та впровадження інноваційно-інвестиційних проектів щодо модернізації обладнання.

**Висновки.** На основі вищевикладеного можна стверджувати, що виробництво олійних культур було і залишається одним із основних стратегічних напрямів діяльності як у світовому сільському господарстві, так і в Україні.

Ключовим чинником розвитку та вдосконалення даної галузі в Україні є інновації та нау-

коємні технології. До сучасних інноваційних технологій, які використовуються у виробництві олійних культур, можна віднести досягнення в біотехнологіях та системі точного землеробства. Їх комплексне застосування на кожній стадії виробництва з повноцінною державною підтримкою та залученням інвестицій є ключовим фактором розвитку галузі та підвищення ефективності виробництва олійних культур.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Занько Т. Ринок олійних: виробництво зростає, ціна падає / Т. Занько // Агробізнес сьогодні. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/>.
2. Маслак О. На черзі – пізні культури / О. Маслак // Пропозиція. – 2012. – № 9. – С. 24–30.
3. Маслак О. Нові олійні рекорди / О. Маслак // Пропозиція. – 2012. – № 6. – С. 36–40.
4. Маслак О. Привабливість олійних культур / О. Маслак // Агробізнес сьогодні. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/>.
5. Мірзоева Т.В. Інноваційні напрями розвитку виробництва сої / Т.В. Мірзоева, І.М. Логвин // Науковий вісник Національного університету біоресурсів та природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2013. – Вип. 181(2). – С. 242–247.
6. Чехова В.І. Основні тенденції розвитку ринку олійних культур в Україні / І.В. Чехова, С.А. Чехов // Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 71–78 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pav\\_2014\\_25\\_14/](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pav_2014_25_14/).
7. Офіційний сайт Міністерства сільського господарства США (USDA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usda.gov/>.
8. Офіційний інформаційно-аналітичний агропромисловий сайт «Agrochart» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrochart.com/>.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 338.436.3

**Гуторов А.О.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник, докторант  
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»  
Національної академії аграрних наук України

## СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИРОБНИЧОЇ КОНТРАКТАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

У статті узагальнено світовий досвід виробничої контрактації в аграрному секторі економіки. Проаналізовано ґенезу виробничої контрактації, її місце в системі господарювання. Показано роль транснаціональних корпорацій та міжнародних інституцій у розвитку виробничої контрактації.

**Ключові слова:** виробнича контрактація, квазіінтеграція, вертикальні обмеження, аграрний сектор економіки, організація виробництва, концентрація.

### Гуторов А.А. МИРОВОЙ ОПЫТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОНТРАКТАЦИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В статье обобщен мировой опыт производственной контрактации в аграрном секторе экономики. Проанализированы генезис производственной контрактации, ее место в системе хозяйствования. Показана роль транснациональных корпораций и международных институций в развитии производственной контрактации.

**Ключевые слова:** производственная контрактация, квазиинтеграция, вертикальные ограничения, аграрный сектор экономики, организация производства, концентрация.

### Gutorov A.A. GLOBAL CASE STUDY OF PRODUCTION CONTRACTING IN AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

The article considers the generalized global case study of production contracting in agrarian sector of economy. The genesis of production contracting and its place within the system of management are analyzed. The function of trans-national corporations and international institutions in production contracting' development process are shown.

**Keywords:** production contracting, quasi-integration, vertical restrictions, agrarian sector of economy, organization of production, concentration.

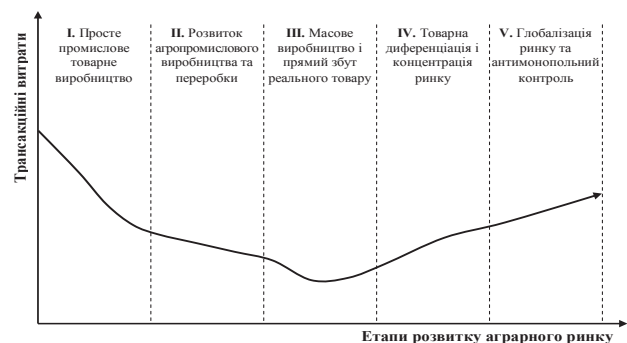
**Постановка проблеми.** Реалізація державних програм та стратегічних імперативів розвитку аграрного сектора економіки України вимагає розробки таких галузевих моделей, які в змозі забезпечити сталість виробництва конкурентоспроможної продукції, збереження сільських територій, а також ефективну взаємодію сільгосптоваровиробників різних організаційно-правових форм і розмірів у процесі створення додаткової вартості. У проекті Стратегії розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні на період до 2025 р., розробленої науковцями НААН України, формування аграрного устрою в Україні на засадах сталоного розвитку сільських територій вбачається, зокрема, шляхом інтеграційної багатуокладності (п. 1.2.4), одним із механізмів якої є виробнича контрактація. Зважаючи на це, узагальнення досвіду розвитку виробничої контрактації є однією з актуальних проблем агроекономічної науки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема контрактації не є новою в аграрній економіці. Так, лише за даними Google-академії нараховується понад 300 тис. англомовних праць. На найбільшу увагу заслуговують дослідження Г. Ванга, С. Варда, М. Гарріса, Р. Гента, М. Дельгадо, Ч. Ітона, А. Шенгерда, Дж. Макдоналда, Д. Массея, Е. Регбера, Е. Роя, С. Сетбунсарнга, Ж. Тіроля, О. Уільямсона тощо. Із проголошенням незалежності України та переходом її до ринкових умов питання виробничої контрактації в аграрному секторі економіки залишається поза увагою вчених-економістів, носить при цьому здебільшого суто постановочний декларативний характер, представлений у працях М. Кропивка, О. Мороз, В. Семцова, Н. Скопенко, або ж досліджується правниками з позицій юридичного тлумачення та окремих аспектів укладання угод контрактації й розгляду спорів.

**Мета статті** полягає в узагальненні світового досвіду виробничої контрактації в аграрному секторі економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Контрактація як форма вертикальних обмежень в аграрному секторі економіки своїм корінням походить до феодального способу виробництва та епохи розквіту «шовкового шляху». У цей час контрактація здійснювалася в своїх архаїчних формах, а першим об'єктом договорів контрактації вважається бавовна в Середній Азії та виробництво шовку в Китаї. Із розвитком мануфактурного виробництва контрактація виконувала роль міжгосподарських відносин для забезпечення глибшого поділу праці. У більш класичному розумінні виробнича контрактація виникла в 1885 р. в японській колонії на Тайвані, де контракувалося виробництво цукру [1, с. 4]. Дещо раніше зародилася й ринкова контрактація у формі форвардних закупівель сільгосппродукції в Західній Європі та Російській імперії. Зокрема, перший форвардний контракт, за свідченням Дж. Баркера, було датовано 1878 р.

Як свідчать дослідження С. Сетбунсарнга [2], динаміка контрактації має циклічний характер і залежить від еволюції розвитку аграрних ринків (рис. 1).



**Рис. 1.** Динаміка контрактатії залежно від фази розвитку аграрного ринку

Джерело: розроблено автором на основі [2, с. 3].

Так, із розвитком товарних відносин в аграрному секторі економіки ринок реальних продуктів не є перенасиченим, розподіл здійснюється в умовах досконалої конкуренції за прямими каналами. Стратегії товарної диференціації та розширення границь ефекту масштабу за поглиблення суспільного поділу й спеціалізації праці призводять до поступової монополізації ринків, формування вхідних та вихідних ринкових бар'єрів, невизначеності і ризикованості, що в підсумку обумовлює значне зростання трансакційних витрат, для мінімізації яких змушує створювати інтегровані товарні ланцюги.

В європейських країнах зародження виробничої контрактації відбулося в молочному скотарстві у Данії в XIX ст., коли створювалися класичні молочарські кооперативи. Згодом виробнича контрактація розповсюдилася на скандинавські та інші країни Європи. За дослідженнями П. Богетофта та Г. Олісена, досвід датської молочарської контрактації дав змогу сформуванню 10 визначальних її принципів, які стали класичними при укладенні угод. Ці десять принципів згруповані в три групи залежно від сутності і природи їхнього походження: координація (3), мотивація (5) та трансакційні витрати (2). До координаційних принципів належать координація виробництва, балансування переваг і недоліків децентралізації, а також мінімізація витрат від ринкової невизначеності та ризиків. Мотивація включає в себе зниження витрат від післяконтрактного та передконтрактного опортунізму, збереження кооперації, стимули довгострокової співпраці, балансування переваг і недоліків від можливості перегляду суттєвих умов контракту. Трансакційні принципи поєднують у собі зниження прямих витрат на контрактацію та застосування прямих «прозорих» контрактів [3, с. 189].

Глобалізаційні процеси, які активізувалися після Другої світової війни, істотно пришвидшили розвиток виробничої контрактації в аграрних секторах економік як провідних країн світу, так і тих, що розвиваються. На жаль, відсутність консолідованої статистики контрактації в переважній більшості країн ускладнює її емпіричний аналіз, а оцінки масштабів реалізації контрактних угод носять переважно оцінний експертний характер.

Дослідження М. Проуза свідчать, що в 2005–2006 рр. біля 15% всієї валової продукції сільського господарства країн, що розвиваються, вироблялося по угодах виробничої контрактації [4, с. 13]. Спільна аграрна політика ЄС також заохочує фермерів до укладання контрактних угод. Так, в Іспа-

нії стрімке зростання контрактних угод відбулося в 1986–1989 рр., коли середньорічний темп приросту кількості залучених до виробничої контрактації фермерів становив 65,8% [1, с. 47]. У Німеччині з 1993 р. і понині контракується, за різними оцінками, біля 6–9% валового виробництва, у т.ч. понад 40% цукру та понад 38% продукції скотарства й птахівництва [4, с. 13].

За даними Й. Свіннена та М. Мертенса, у 2005–2007 рр. найбільшу питому вагу за кількістю підприємств, що задіяні у виробничій контрактації, мають в Європейському Союзі Чехія, Словаччина та Угорщина, де середні значення коливаються в межах 60–85%. Зокрема, у Чехії біля 46% індивідуальних та 96% корпоративних фермерів реалізують свою продукцію за контрактними домовленостями, у тому числі продукцію рослинництва – 37% і 79% господарств, продукцію тваринництва – 13% і 73% фермерів відповідно (табл. 1).

Названі вчені також стверджують, що глобалізація та приватизація в пострадянських країнах у 1997–2003 рр. сприяла суттєвому зростанню угод вертикальної координації. Так, в Україні, Грузії, Вірменії, Молдові та Російській Федерації за досліджуваний період питома вага заготівельних підприємств-контракторів зросла з 25% до 75% [5, с. 93].

У багатьох країнах, особливо Латинській Америці, Африці, Азії, виробнича контрактація почала активно розвиватися з приходом в аграрний сектор країн транснаціональних корпорацій у 50-ті роки XX ст.

Дані Конференції ООН із торгівлі та розвитку (UNCTAD) свідчать, що наразі виробнича контрактація в аграрному секторі більше 110 країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою знаходиться під контролем ТНК, які в цілому позитивно впливають на інвестиційну привабливість галузі. Зокрема, у Бразилії в 2009 р. за контрактами ТНК вироблялося понад 70% продукції птахівництва та більше 30% сої; у В'єтнамі – понад 90% молока та бавовни, 50% чаю, 40% рису; у Кенії – більше ніж 60% цукру та чаю; у Мозамбіку та Замбії – 100% бавовни, перцю, паприки тощо [6].

Швейцарська компанія Nestle в 2008 р. мала контракти на виробництво і пряме постачання сільськогосподарських продуктів більше ніж із 600 тис. фермерів у 80 країнах світу; лише у Пакистані забезпечувала контрактацію молока у 140 тис. фермерів з площі понад 100 тис. км<sup>2</sup>. Продуктова корпорація Olam із Сінгапуру, яка спеціалізується на виробництві горіхів кеш'ю, цукру, кави, какао, спецій та бавовни, має мережу контрактації у 60 країнах, де

Таблиця 1

**Питома вага фермерських господарств окремих країн Європи, які реалізують свою продукцію за виробничими контрактами, % [5, с. 93]**

Вид продукції	Країни			
	Чехія	Словаччина	Угорщина	Болгарія
<i>Індивідуальні фермери</i>				
Продукція рослинництва	37	29	8	5
Продукція тваринництва	13	4	10	3
Живі тварини	7	6	в/д	в/д
Уся продукція с.-г.	46	35	17	7
<i>Корпоративні фермери</i>				
Продукція рослинництва	79	82	86	42
Продукція тваринництва	73	83	59	23
Живі тварини	49	77	в/д	в/д
Уся продукція с.-г.	96	98	94	43

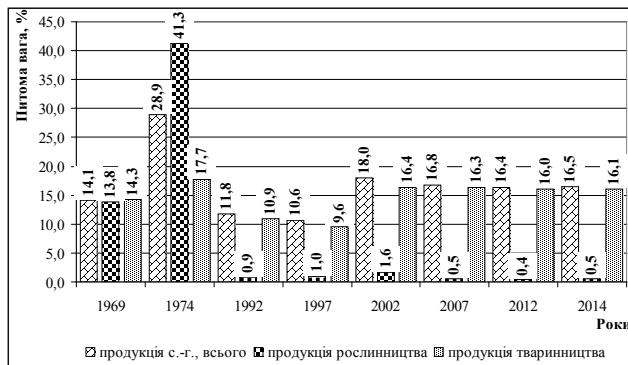
Умовні позначення: в/д – відсутні дані.

залучено понад 200 тис. приватних сільгосптоваро-виробників. Один зі світових лідерів на ринку продуктів харчування та побутової хімії британська і нідерландська компанія Unilever контрактує виробництво сировини у понад 100 тис. фермерів і приватних виробників по всьому світу, забезпечує понад 60% місткості ринку в країнах, що розвиваються. Інший контрактант, друга за величиною в світі броварна компанія SUB Miller (Великобританія), має програми виробничої контракції пивоварного ячменю і хмелю із 17 тис. дрібними фермерами в Індії, ПАР, Уганді, Танзанії та Замбії, щороку збільшуючи їхню кількість майже вдвічі.

Поряд із продуктовими ТНК іншими великими контрактантами виступають торговельні мережі супермаркетів на кшталт Wal-Mart (США), Carrefour (Франція), Tesco (Великобританія) тощо [6].

У теорії та практиці контракції в США виокремлюють виробничу ринкову контракцію. Виробнича контракція як форма вертикальної координації на ринку почала розвиватися у США на початку ХХ ст. на бананових плантаціях. У 20–30-х роках ХХ ст. виробнича контракція поширилася на галузь овочівництва на півночі США. Бурхливий розвиток контракції почався у 1945–1950 рр., коли урядом були запроваджені програми підтримки фермерських цін та жорсткого регулювання ринку шляхом державних закупівель та інтервенцій, особливо це стосувалося зерна та бавовни, дещо згодом – виробництва м'яса свиней, курячого бройлерних порід та яєць.

Наведені на рис. 2 дані свідчать, що динаміка питомої ваги контрактованої продукції сільськогосподарства істотно залежить від урядових ініціатив і програм.



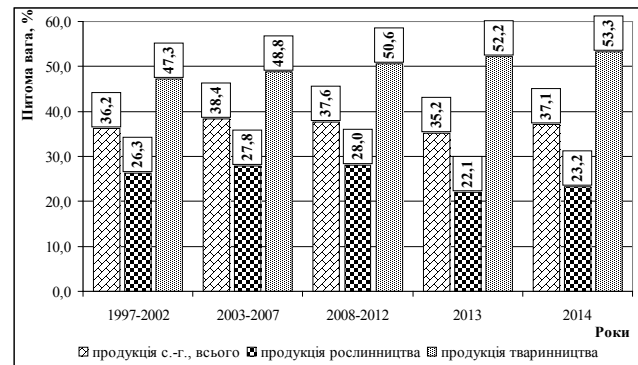
**Рис. 2. Частка сільськогосподарської продукції, реалізована за договорами виробничої контракції, %**

Джерело: розраховано автором за даними Національної сільськогосподарської статистичної служби Міністерства сільськогосподарства США.

За даними Г. Роя, протягом 1960-х – на початку 1970-х років уряд США відігравав роль найбільшого контрактора у зв'язку з дією програм контролю над посівними площами, підтримки цін та гарантування виплат виробникам кукурудзи, пшениці, бавовни, рису тощо, тим самим забезпечуючи біля половини всіх доходів фермерів [7]. У 1973 р. через різке зростання попиту на зерно урядові обмеження щодо обсягів його виробництва були зняті, що значно знизило кількість виробничих контрактів. Однак імовірність кризи перевиробництва 1976 р. призвела до відновлення виробничої контракції, але зі зміною акценту на більшу участь великих корпорацій

у цьому процесі. Наразі виробничими контрактами охоплено 16,1% продукції тваринництва, де пріоритет регулювання спрямовано на реалізацію питного молока, а також відгодівлю чи дорощування свиней, ВРХ і птиці. Серед продукції рослинництва контракується виробництво швидкокопсувних продуктів овочівництва, садівництва тощо.

Поряд із виробничою контракцією широкого розповсюдження в аграрному секторі США набула і ринкова (біржова) контракція, яка де-факто об'єднує форвардні, ф'ючерсні та спотові угоди. Статистичні дані переконливо свідчать, що понад 50% рослинницької та біля чверті тваринницької продукції в США загалом контракується (рис. 3).



**Рис. 3. Частка сільськогосподарської продукції, реалізована за договорами контракції (виробничої та ринкової), %**

Джерело: розраховано автором за даними [8, с. 4] та Служби управління сільськогосподарськими ресурсами Міністерства сільськогосподарства США.

Ринковими і виробничими контрактами у 2013 р. було охоплено 84% продукції птахівництва, 74% продукції свинарства, 47% – молока, 50% фруктів, ягід і горіхів, 46% бавовни, 29% овочів і баштанних культур тощо. При цьому питома вага ферм, що мали контракти за названими видами продукції, коливається в межах 88–100%, а в середньому по сільському господарству становить 69% від їх загальної кількості [8, с. 3].

Активну позицію у стимулюванні розвитку виробничої контракції в аграрному секторі економіки займають як міжнародні інституції, так і неурядові громадські організації, наукові й освітні установи в різних країнах.

Серед міжнародних інституцій слід відзначити просвітницьку діяльність Освітнього центру контракції в сільському господарстві ФАО ООН, де створено цифровий депозитарій документації щодо результатів досліджень контракції в різних країнах, що розвиваються, а також надається консультативна допомога фермерам щодо укладання договорів контракції.

Фінансові аспекти щодо підтримки проектів сільськогосподарської контракції в країнах, що розвиваються, реалізуються через Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку (IFAD) ООН. Станом на початок 2014 р. МФСР ООН надав 5,4 млрд. дол. США для реалізації 241 проекту розвитку сільськогосподарського виробництва та подолання бідності на селі на базі контракції. Так, за 2003–2013 рр. в Єгипті надавалась допомога молодим фермерам, які працюють на площі до 2 га, у налагодженні контрактних зв'язків, підвищенні ефективності господарювання. Загальна

вартість проекту становила 55 млн. дол. США, рівень охоплення – 36 180 сільських домогосподарств. У результаті проекту угоди контрактації були укладені із 56 компаніями, найбільша серед яких (Heinz) закуповує помідори у 300 фермерів. Також у рамках системи GlobalGAP Fairtrade's FLO-Cert було проведено сертифікацію на вирощування сільгоспкультур із п'ятьма кооперативами, які об'єднують 1 192 дрібних фермерів. У Молдові протягом 2011–2016 рр. реалізується проект щодо розвитку агропромислового комплексу і фінансової підтримки налагодження міжгосподарських зв'язків загальною вартістю 40 млн. дол. США, результатом чого є розвиток виробничої контрактації в овочівництві, тваринництві [9].

Юридичну підтримку розвитку контрактації надає Міжнародний інститут з уніфікації приватного права (UNIDROIT), членами якого є 23 країни світу.

**Висновки.** Таким чином, світовий досвід переконливо свідчить, що контрактація в аграрному секторі є ринковою й ефективною формою квазіінтеграції, дієвим механізмом регулювання міжгалузевих економічних відносин. Генеза контрактації носить об'єктивний характер, а її розвиток підтримується міжнародними інституціями, успішно провадиться ТНК, і вона становить базу для аграрного розвитку країн світу.

УДК 342.25

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rehber E. Contract Farming: Theory And Practice / E. Rehber. – Hyderabad: The Icfai University Press, 2007. – 181 p.
2. Setboonsarng S. Global Partnership in Poverty Reduction: Contract Farming and Regional Cooperation: [ADB Discussion Paper, No. 89] / S. Setboonsarng. – Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2008. – 22 p.
3. Bogetoft P. Ten Rules of Thumb in Contract Design: Lesson from Danish Agriculture / P. Bogetoft, H. B. Olesen // European Review of Agricultural Economics, 2002. – Vol. 29. – № 2. – P.185–204.
4. Prowse M. Contract Farming in Developing Countries – A Review / M. Prowse. – Saint-Hilaire-le-Châtel: L'imprimerie de Montligeon, 2012. – 98 p.
5. Swinnen J. Globalization, privatization, and vertical coordination in food value chains in developing and transition countries / J. Swinnen, M. Maertens // Agricultural Economics, 2007. – Vol. 37. – № 1. – P 89–102.
6. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – Geneva, United Nations Publications, 2009. – 314 p.
7. Roy E.P. Contract Farming and Economic Integration / E.P. Roy. – Danville: Interstate Printers & Publishers, 1972. – 661 p.
8. MacDonald J. M. Trends in Agricultural Contracts / J. M. MacDonald // Choises. – 2015. – № 30(3). – P. 1–6.
9. Контрактация сельхозпродукции и участие в ее производстве мелких сельхозпроизводителей: уроки, извлеченные из опыта работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ebrd.com/documents/comms-and-bis/pdf-law-in-transition-2015-russian-contract-farming.pdf>.

**Злобина О.В.**

*аспірант кафедри економіки  
та управління національним господарством  
Одеського національного економічного університету*

## ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ ДЕРЖАВИ

Статтю присвячено дослідженню проблеми економічного розвитку територіальних громад в умовах децентралізації як запоруки ефективної держави. Розглянуто шляхи вдосконалення територіальної організації місцевого самоврядування в умовах децентралізації з огляду розподілу повноважень між гілками влади та формування фінансово самостійних територіальних громад. Запропоновано основні заходи з формування економічного потенціалу на місцях, зокрема у містах, як складової частини економічного потенціалу держави.

**Ключові слова:** територіальна громада, територіальна організація влади, муніципальні утворення, органи місцевого самоврядування, децентралізація, регулювання.

### **Злобина О.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН КАК ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВА**

Статья посвящена исследованию проблемы экономического развития территориальных общин в условиях децентрализации как залога эффективного государства. Рассмотрены пути совершенствования территориальной организации местного самоуправления в условиях децентрализации с учетом распределения полномочий между ветвями власти и формирования финансово самостоятельных территориальных общин. Предложены основные меры по формированию экономического потенциала на местах, в частности в городах, как составляющей экономического потенциала государства.

**Ключевые слова:** территориальная община, территориальная организация власти, муниципальные образования, органы местного самоуправления, децентрализация, регулирование.

### **Zlobina O.V. ECONOMIC DEVELOPMENT OF LOCAL COMMUNITIES AS A GUARANTEE OF EFFECTIVE STATE**

The article is devoted to the research of problems of economic development of territorial community in the terms of decentralization, as the guarantee of effective state. The ways of improvement of territorial organization of local self-government are considered in terms of decentralization, taking into account the distribution of the authority among branches of government and the formation of financial self-contained territorial community. The basic measures of building of economic potential are suggested at the local level, particularly in cities as the part of the economic potential of the state.

**Keywords:** territorial community, the territorial organization of government, Municipal Establishments, local government, decentralization, regulation.

**Постановка проблеми.** Як наголошують науковці, існуюча в державі система територіальної організації влади є неефективною і може призвести до непередбачуваних соціально-економічних і політичних наслідків [1, с. 3]. Сьогодні серед актуальних питань, які постають перед органами місцевого самоврядування в управлінні економічним розвитком територіальних громад в умовах децентралізації, залишається питання створення економічно сильних громад, пошук внутрішніх ресурсів на потреби місцевого розвитку; впровадження дієвих стимулів та важелів, зорієнтованих на стимулювання економічного зростання громад; залучення громадян до вирішення актуальних питань місцевого розвитку; підвищення самосвідомості громадян і конкурентоспроможності місцевої економіки, якості та рівня життя мешканців громади. Зокрема, це питання працевлаштування, отримання медичної та соціальної допомоги, якісного навчання та виховання дітей і молоді – всього, що стосується їх благополуччя та соціалізації. Вирішенням цих питань, відмічають дослідники, опікуються органи місцевого самоврядування [2, с.7].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти економічного розвитку територіальних громад знайшли своє відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед них: Я.Ф. Жовнірчик [1], Ю.Б. Бобровська, І.В. Шумік [2], Н.В. Ільченко та ін. Водночас питання ефективного економічного розвитку територіальних громад в Україні залишається недостатньо вивченим та потребує подальшої уваги.

**Мета статті** полягає у дослідженні та пошуку шляхів удосконалення територіальної організації місцевого самоврядування в соціально-економічній системі суспільства з огляду розподілу повноважень та формування фінансово самостійних територіальних громад.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні в Україні проводиться важлива і відповідальна робота відносно реалізації Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3]. В основі активних дій – гасло: використання потенціалу саморозвитку муніципальних утворень буде сприяти підвищенню економічної активності населення та органів місцевої влади.

Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» планували впровадити в чотири етапи [4]:

1. Затвердження методики формування територіальних громад, яка стала основою для складання перспективних планів формування дієздатних громад.

2. Розробка перспективних планів на рівні облдержадміністрацій.

3. Об'єднання територіальних громад відповідно до перспективних планів.

4. Формування органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад і проведення там перших місцевих виборів.

Взятий за основу принцип добровільності визначений найбільш продуктивним, коли місцеві жителі конкретних населених пунктів повинні самостійно вирішити, з якими селами або селищами вони хочуть об'єднуватися. Але існує ще багато невирішених питань, зокрема розрахунок економічної вигоди об'єднання.

Подальший розвиток системи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, як відмічають науковці, залежить від того,

наскільки якісно будуть розроблені та реалізовані перспективні плани щодо об'єднання територіальних громад [5]. Для реалізації такого плану визначаються майбутні центри територіальних громад.

1 квітня 2014 р. урядом була схвалена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (далі – Концепція) [6] та затверджено План заходів з її реалізації [7].

Згідно з Планом, на першому етапі формування територіальної громади необхідно визначити адмінцентр, тобто населений пункт, який, як правило, розташований найближче до географічного центру і має найбільш розвинену інфраструктуру. Такими центрами насамперед є міста обласного значення та районні центри.

На другому етапі плану необхідно визначити зону доступності населених пунктів до адміністративного центру, щоб визначити, наскільки високою буде дієздатність територіальної громади. Передбачається, якщо в зоні доступності потенційного адміністративного центру дієздатної територіальної громади є місто, село чи селище, яке також має в своєму розпорядженні фінансові, інфраструктурні можливості, то це місто в перспективі може бути центром окремої територіальної громади.

На заключному етапі треба визначити адміністративний центр із населених пунктів, які розташовані за межами зони доступності.

Створення дієздатних територіальних громад, які в результаті добровільного об'єднання будуть здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, буде сприяти економічному розвитку регіону. З одного боку, кожен регіон займає певне місце в системі суспільного поділу праці і має бути націлений на реалізацію загальнодержавної стратегії розвитку, а з іншого – розробка ефективної державної стратегії повинна здійснюватися виходячи з первісної оцінки потенціалу і перспектив розвитку регіонів.

Сьогодні треба вирішити одне із важливих питань – отримання місцевими органами влади тих повноважень, які дають змогу вирішувати більшість проблем на місцях. Сюди входять: формування бюджету, розвиток інфраструктури на території громад, модернізація житлово-комунального фонду, благоустрій міст і сіл.

Об'єднання громад дасть змогу не тільки заощадити кошти, але й дасть нові можливості для вирішення інфраструктурних проблем. Громади будуть самі вирішувати, які дитячі садки, школи та лікарні повинні бути. Влада вирішила позбавити себе від цього головного болю, передавши рішення цих питань на місця. Грошей, що виділяються з централізованого державного бюджету на підтримку всієї соціальної інфраструктури, катастрофічно не вистачає, тому в умовах децентралізації кожна територіальна громада повинна самостійно вирішувати, куди спрямувати ресурс на підставі податків, які буде збирати. Громада може витратити на свій розсуд акцизний збір, податок на нерухомість і земельний податок, а також податок на доходи фізичних осіб. Разом із тим мова йде не лише про делегування повноважень, але й відповідальність місцевих органів влади за те, куди цей ресурс буде витрачений, адже в Законі відмічається, що громада повинна заробляти, нести відповідальність за ті ресурси, які вона збирає, і за обґрунтованість їх витрат. Громада



сама буде визначати, чи достатньо в її розпорядженні ресурсу на утримання бюджетної та соціальної сфер.

Якщо говорити про нові можливості, то варто зазначити, що додаткові кошти на розвиток та вирішення найбільш нагальних питань (наприклад, ремонт доріг, лікарень, придбання шкільного автобуса і т. д.) об'єднані громади отримують із Фонду регіонального розвитку.

Відповідно, держава зацікавлена в підтримці громадами реформи місцевого самоврядування. Із запуском децентралізації зміниться принцип вирівнювання бюджету. З центру буде надходити менше грошей, а платежі з багатьох податків будуть залишатися на місцях. Але разом із тим необхідно чітко визначити, що знаходиться під впливом територіальної громади. Повинно бути чітке розуміння які ресурси і гроші першочергово перейдуть до фінансового забезпечення потреб територіальної громади.

Ефективний економічний розвиток регіонів завжди ґрунтується на економічному розвитку територіальних громад. Треба пам'ятати, що одним із важливих питань залишається питання розвитку територіальних громад із максимальним використанням економічного потенціалу на місцях. Для реалізації цього завдання передусім треба поліпшити умови життєзабезпечення населення відповідно до їх потреб, забезпечити населення безплатною медичною допомогою. Одним із важливих і наболілих питань залишається питання заборгованості по заробітній платі на підприємствах та соціальний захист населення, підвищення якості роботи підприємств і організації соціальної сфери.

Серед інструментів економічного розвитку територіальних громад, або так званого місцевого економічного розвитку, варто відмітити: стратегічне планування, реалізацію програм місцевого розвитку, залучення інвестицій, створення сприятливого бізнес-клімату, раціональне використання комунальної власності, зміцнення партнерства між місцевою владою, бізнес-спільнотою. Дуже важливо створити ефективну територіальну організацію місцевого самоврядування в державі, яка б сприяла погодженням територіальних, галузевих і народногосподарських інтересів. Їх запровадження дасть змогу вирішити проблеми формування економічно сильних територіальних громад, здатних ефективно розпоряджатися наявними місцевими та залученими ресурсами для забезпечення належного рівня життя її мешканців.

На шляху формування економічного потенціалу на місцях, зокрема на рівні міст, як складової частини економічного розвитку територіальних громад необхідно запровадити низку заходів. У їх числі найбільш вагомими є такі:

- подальше нарощування потужностей промислових підприємств за рахунок технічного переозброєння та створення нових підприємств;
- вирішення питання про пільгове кредитування підприємств для проведення модернізації виробництва й освоєння нової техніки;
- скасування чинної оплати ПДВ під час закупівлі обладнання за імпортом із метою модернізації виробництва;
- вдосконалення системи підготовки робочих кадрів для підприємств промисловості і будівництва нової навчальної бази;
- створення щороку до 20 тис. нових робочих місць, досягнення повної продуктивної зайнятості населення;
- створення сприятливих умов для подальшого розвитку в місті малого і середнього бізнесу;

- розширення системи мікрокредитування підприємництва в пріоритетних для міста напрямках;
- створення спільно з Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва міського бізнес-центру на підтримку розвитку підприємницької діяльності;
- щорічне залучення інвестицій в економіку міста;
- просування капіталів на світові ринки, підвищення кредитного рейтингу міста через міжнародні організації, побратимські зв'язки і спільні програми співпраці з містами-партнерами;
- розвиток системи муніципальних майнових і страхових гарантій для зменшення загального рівня інвестиційних ризиків.

**Висновки.** Серед актуальних питань, що постають перед органами місцевого самоврядування в управлінні економічним розвитком територіальних громад в умовах децентралізації, залишається питання створення економічно сильних громад, пошук внутрішніх ресурсів на потреби місцевого розвитку (тих, що розташовані на даній території); впровадження дієвих стимулів та важелів, зорієнтованих на стимулювання економічного зростання громад; залучення громадян до вирішення актуальних питань місцевого розвитку; підвищення самосвідомості громадян як господарів території, на якій вони проживають; підвищення конкурентоспроможності місцевої економіки, якості та рівня життя мешканців громади. Успіх соціально-економічного розвитку громади значною мірою залежить від здатності органів місцевого самоврядування втілювати політику місцевого економічного розвитку та від відповідної інституційної підтримки всіх перетворень. Під час реалізації власних повноважень органи місцевого самоврядування повинні мати достатньо ресурсів та ефективно їх використовувати для забезпечення життєдіяльності громади. Брак ресурсів для розвитку є причиною відсутності оновлення капіталу, а низький розвиток територій буде спричиняти їх інвестиційну непривабливість.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жовнірчик Я.Ф. Розвиток територіальної організації місцевого самоврядування в Україні : автореф. дис... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.04 / Я.Ф. Жовнірчик ; Національна академія держ. управління при Президентові України. – К., 2005. – 20 с.
2. Бобровська О.Ю. Корпоративне управління соціальним розвитком територіальних громад : [монографія] / О.Ю. Бобровська, І.В. Шумік; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Дніпропетр. регіон. ін-т держ. упр. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2014. – 231 с.
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05.02.2015 р. №157-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 13. – Ст. 91.
4. Перспективні плани формування територій громад – крок до нової системи організації влади на місцях. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua/news>.
5. Ухвалення Перспективного плану – лише перший крок на шляху до реалізації реформи децентралізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web\\_alldocs/DocXZKKQ](http://vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/DocXZKKQ).
6. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р // Офіційний вісник України. – 2014. – № 30. – С. 18. – Ст. 831.
7. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.06.2014 р. №591-р // Урядовий кур'єр. – 2014. – № 131.

## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338

**Бойчук Н.Я.***старший викладач кафедри економіки і підприємництва  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»*

### ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах дійсності для підвищення ефективності виробництва та економічного зростання підприємство має потребу у створенні гнучкої системи реагування на зовнішні і внутрішні загрози розвитку бізнесу. Одним із найкращих методів впливу на діяльність підприємства є правильно обраний комплекс дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей, тобто стратегія діяльності підприємства, завдяки якій можливо окреслити конкретні задачі, визначити умови діяльності та досягти очікуваних результатів. У статті розглядаються джерела виникнення доходу, виявлено напрями підвищення доходності діяльності, проаналізовано можливі стратегії розвитку підприємства, завдяки яким підвищиться конкурентоздатність та зросте ефективність діяльності підприємства.

**Ключові слова:** ринок, стратегія розвитку, ефективність діяльності, господарські стратегії, напрям підвищення доходності, мінімізація витрат, максимізація прибутку, довгострокова перспектива.

#### Бойчук Н.Я. ВЛИЯНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях действительности для повышения эффективности производства и экономического роста предприятие нуждается в создании гибкой системы реагирования на внешние и внутренние угрозы развития бизнеса. Одним из лучших методов воздействия на деятельность предприятия является правильно выбранный комплекс действий, направленных на достижение поставленных целей, то есть стратегия деятельности предприятия, благодаря которой возможно определить конкретные задачи, условия деятельности и достичь ожидаемых результатов. В статье рассматриваются источники возникновения дохода, выявлены направления повышения доходности деятельности, проанализированы возможные стратегии развития предприятия, благодаря которым повысится конкурентоспособность и возрастет эффективность деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** рынок, стратегия развития, эффективность деятельности, хозяйственные стратегии, направления повышения доходности, минимизация затрат, максимизация прибыли, долгосрочная перспектива.

#### Boychuk N.Y. THE IMPACT OF DEVELOPMENT STRATEGIES ON THE EFFECTIVENESS OF THE COMPANY

In terms of reality, to improve production efficiency and economic growth company needs to create flexible response to external and internal threats to business development. One of the best methods to influence the activity of the company is properly selected set of actions aimed at achieving the goals that the strategy of the company, through which may define specific tasks, define conditions and achieve the expected results. In the current study examined sources of income identified areas of improvement of profitability, analyzed the possible development strategy, through which will increase competitiveness and increase efficiency of the enterprise.

**Keywords:** market, strategy development, performance of, business strategy, the direction of increasing profitability, minimize costs, maximize profits, long-term perspective.

**Постановка проблеми.** Забезпечення підвищення ефективності діяльності підприємств є одним із ключових завдань для вирішення проблем, які існують в економіці. Останнім часом багато вітчизняних підприємств утратили свої позиції на ринку, що не кращим чином позначається на вітчизняній економіці. Це вимагає детального та ґрунтовного аналізу діяльності підприємств та знаходження шляхів виходу із кризової ситуації. Дохід є одним з основних показників виробничо-господарської діяльності підприємства. Виявлення та аналіз напрямів підвищення доходу підприємств дасть змогу правильно оцінити ефективність його діяльності, яка необхідна для визначення перспектив розвитку та майбутнього успішного функціонування підприємства. Зміни, які відбуваються в політичному та економічному житті суспільства, не дають можливості підприємствам досягти значних результатів господарювання. Для вирішення цих проблем необхідним та доцільним є вибір такої стратегії розвитку підприємства, яка дасть змогу підвищити ефективність діяльності та активізувати розвиток підприємства. Основним завданням діяльності підприємств в умовах ринкової економіки є підвищення ефективності виробництва [1, с. 18], саме тому вибір стратегії розвитку

підприємства та визначення її впливу на ефективність діяльності набувають особливого значення та актуальності. Підприємству, яке планує тривалий час знаходитися на ринку, бути конкурентоздатним, отримувати значний дохід або прибуток, необхідно сконцентрувати свою увагу на виборі правильної стратегії розвитку, постійно вдосконалювати її відповідно до нових завдань та з урахуванням потреб підприємства, які виникають у мінливому зовнішньому середовищі.

Відповідно до підходів учених, які займаються даною проблематикою, всі виникаючі зміни можна передбачити, а процеси, що відбуваються в середовищі, мають обумовлений характер і піддаються контролю та управлінню. Тобто стратегія – це конкретний довгостроковий план досягнення певної мети, а формування стратегії – це процес знаходження певної мети і складання довгострокового плану здійснення [2, с. 185]. У реальних умовах важливо правильно поєднувати сформовану й існуючу стратегії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем підвищення ефективності діяльності підприємств, аналізу стратегій розвитку присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Найбільш відомими є праці таких учених, як

Д. Абель, Р. Акофф, Ю. Бригхем, П. Друкер, Ф. Котлер, Г. Мінцберг, М. Портер, Т. Левіт. Вагомий внесок у висвітлення окремих питань зробили вчені-економісти М.М. Алексєєва, В.Е. Губін, О.В. Губіна, Л.А. Лахтіонова, О.О. Пересада, Ю.І. Смирнов, П.М. Сухарев, І.М. Лемешівський, Д.С. Нардин, О.М. Ястремська та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на те що формуванню стратегії присвячено дуже багато праць, потреба в конкретних розробках та можливості застосування в ситуаціях, які виникають на підприємстві, залишається. Визначення напрямів підвищення доходності діяльності, розроблена стратегія розвитку на довгострокову перспективу дасть змогу підприємству обрати правильний шлях розвитку, що забезпечить конкурентоздатність та підвищить ефективність діяльності.

Дані проблемні питання вчені-економісти висвітлювали неодноразово, але у зв'язку з постійними змінами, які відбуваються в законодавстві, економіці, політичному житті суспільства та мають суттєвий вплив на внутрішнє та зовнішнє середовище підприємств, завжди залишаються питання, які потребують детального аналізу та своєчасного вирішення. Питання підвищення ефективності діяльності підприємства залежно від обраної стратегії розвитку потребує подальшого дослідження.

**Мета статті** полягає в аналізі стратегій розвитку та дослідженні їх впливу на ефективність діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У виробничому процесі для отримання результатів виробництва необхідно ефективно використовувати виробничі фактори в поєднанні з певною технологією. Виробничими факторами виступають робоча сила (праця людей), капітал, до якого можна віднести засоби праці та предмети праці, природні ресурси (земля) та підприємницькі здібності керівників та управлінців. За ефективного застосування виробничих факторів можуть бути отримані значні результати виробництва, до яких можна віднести обсяг валової продукції, сукупний дохід, прибуток, рентабельність виробництва. Всі вони по-різному характеризують ефективність процесу виробництва, але є важливими показниками для відображення діяльності підприємства, необхідні для аналізу та швидкого реагування управлінців під час прийняття конкретних рішень та виконання необхідних дій, тобто на ефективність діяльності підприємства впливають фактори виробництва та результати виробництва. Для підвищення результатів виробництва необхідно аналізувати показники виробничої діяльності та знаходити резерви для збільшення обсягів продукції, валового доходу, прибутку. Для досягнення поставлених ефективних цілей та отримання бажаних результатів, пов'язаних зі збільшенням обсягів реалізації продукції, покращання ефективності використання ресурсів, завоювання або відстоювання свого місця на даному ринку, для підвищення ефективності діяльності, зростання прибутковості та рентабельності, керівництву підприємства необхідно формувати правильну стратегію розвитку на довгострокову перспективу. Вибір стратегії залежить від численних зовнішніх та внутрішніх факторів. Правильне визначення цих факторів, чіткі дії працівників та керівництва підприємства допоможуть досягти поставлених цілей та значних результатів у довгостроковому періоді розвитку.

На ефективність діяльності підприємства значний вплив має збільшення обсягу продукції, підвищення

доходності діяльності, зростання рентабельності виробництва. На зростання цих показників суттєвий вплив має правильно обраний напрям діяльності підприємства, який дає змогу досягти поставлених цілей та бажаних результатів, тобто стратегія розвитку. Ефективність діяльності підприємства оцінюється за допомогою фінансових показників рентабельності або доходності. Отримання доходу – найважливіша умова і мета підприємницької діяльності. Формування кінцевого фінансового результату залежить від оперативності реагування та правильності прийнятого господарського рішення, яке впливає на вибір стратегії діяльності підприємства та дозволяє отримати бажані кінцеві результати.

Дослідження діяльності підприємств свідчить про те, що існує декілька можливих варіантів отримання доходу [3, с. 15]. Перша можливість отримання доходу з'являється в разі монополізації підприємством випуску продукції, яка є унікальною. У цьому разі необхідно враховувати антимонопольну політику держави, появу конкурентів та збільшення витрат підприємства.

Друга можливість залежить від знання економічної ситуації, яка має місце в даний період часу на ринку, вміння і можливості адаптувати під неї розвиток виробництва. У даному разі величина доходу залежить від виробничої спрямованості підприємства з випуску продукції, на яку є значний попит; від конкурентоспроможності продукції та надання сервісних послуг після продажу продукції; від масштабу виробництва (чим більший масштаб виробництва, тим більше продукції виготовляється, реалізовується, тим більша величина доходу); від кількості найменуваних продукції і зниження витрат виробництва.

Третя можливість отримання доходу з'являється під час застосування правильної та необхідної для даного підприємства стратегії розвитку, використання якої в довгостроковій перспективі надасть можливість підприємству нарощувати потенціал виробництва та підвищувати доходність діяльності.

Для зростання ефективності роботи підприємства істотне значення має пошук резервів збільшення доходів. Фактори підвищення доходності поділяються на внутрішні і зовнішні [4, с. 51]. Попит та пропозиція, динаміка виробництва та споживання, активність на ринку, рівень цін на ресурси, амортизаційні відрахування, державне регулювання економіки належать до зовнішніх факторів та не залежать від діяльності підприємства, тому в процесі вибору резервів підвищення доходів варто зупинитися на аналізі внутрішніх резервів, до яких належать виробничі та невиробничі. Виробничі визначають наявність та використання ресурсів підприємства, знаходження дієвих способів ефективного поєднання виробничих факторів, створення нової продукції, організаційні та технічні нововведення. Невиробничі визначають постачання сировини, матеріалів, необхідних у процесі діяльності підприємства, збут продукції.

Для досягнення постійного зростання обсягів діяльності підприємству необхідно формувати власну стратегію розвитку. Дослідження та формування стратегії поведінки підприємства на галузевих ринках в умовах конкуренції є необхідним для підвищення ефективності управління економічною діяльністю підприємства. Завдяки цьому досягаються поставлені цілі, які допомагають підприємству покращити фінансові результати діяльності та стати конкурентоздатним.

Стратегія підприємства – це розрахована на перспективу система заходів, яка забезпечує досягнення конкретних поставлених підприємством цілей [5, с. 120]. Фактори, що формують стратегію, поділяються на зовнішні та внутрішні. Стан економіки, соціальні та політичні процеси, державне регулювання, привабливість галузі та умови конкуренції, можливі загрози та особливості функціонування підприємства – усе це формує зовнішні фактори. До внутрішніх факторів відносяться сильні і слабкі сторони організації, її здатність конкурувати з іншими фірмами, особисті інтереси й управлінські можливості керівництва, цілі, задачі, структура підприємства, технологія виробництва. Кожне підприємство, враховуючи масштабність виробництва та специфіку діяльності, кваліфікацію вищого керівництва та інших співробітників, має право й зобов'язане вибрати той підхід до вибору стратегії розвитку, який найбільш адекватно відповідає завданням, які стоять перед конкретним підприємством. Обираючи ту чи іншу стратегію, підприємство повинно усвідомлювати безперервність та комплексність розробки стратегії, орієнтуватися на довгострокові цілі діяльності, економічні інтереси власників, зважати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища та пов'язаних із цим чисельних напрямів розвитку.

Для пошуку адекватної стратегії підприємства проводять аналіз основних конкурентів у даній сфері діяльності. Для оцінки стратегічного положення підприємства використовують SPACE-аналіз, який полягає в тому, що для підприємства проводиться оцінка чотирьох груп факторів [6, с. 79]. За допомогою цього комплексного методу оцінюють ситуацію на ринку та обирають стратегію розвитку підприємства.

Під час аналізу фінансового потенціалу оцінюють фондівдачу основних засобів, собівартість та рентабельність продукції, товарообіг, фінансову залежність, можливість виходу з ринку, ризики підприємства. Оцінюючи зовнішнє оточення, роблять акцент на змінах у способі виробництва продукції, інфляційних процесах, політичній та економічній ситуації в країні, доступність виходу на ринок. Під час оцінки конкурентних переваг зважають на якість та вартість продукції, використання конкурентами виробничих потужностей, яку частину ринку займає підприємство. Аналізуючи привабливість галузі (промисловий потенціал підприємства), оцінюють ступінь використання ресурсів, продуктивність праці, розвиток галузі, рівень конкуренції. Оцінивши значення кожного фактору, розраховують середнє значення факторів у середині кожної групи. Різноманітне поєднання перерахованих факторів визначає стратегічну поведінку підприємства.

За агресивної стратегії підприємство отримує конкурентні переваги, які може зберегти і примножити за допомогою умілого використання фінансового потенціалу. Необхідно збільшити зусилля на розвиток продаж, розширення збуту продукції та здійснення інвестицій, покращання використання виробничих можливостей та оновлення основних фондів, удосконалення продукції. У підприємства є можливість освоювати нові ринки для збільшення продаж. Також для збільшення продаж підприємство може знизити ціну на свою продукцію, що може призвести до цінової війни з конкурентами, тому що конкуренти будуть намагатися зберегти свої позиції на ринку. Все це є необхідним для зміцнення конкурентних переваг у перспективі. Під час застосування агресивної стратегії підприємство може стрімко роз-

багатіти та отримувати значні прибутки. А це відбувається, коли ринок прямує в сприятливому для нього напрямі, але якщо ринок змінює цей напрям, то для підприємства можуть настати скрутні часи та банкрутство. Активна стратегія припускає, що підприємство правильно оцінює ситуацію на ринку, прогнозує та оцінює ризики, шукає можливості для таких змін у поведінці, щоб забезпечити зростання ефективності.

Використовуючи конкурентний тип стратегії, підприємство отримує конкурентні переваги у відносно нестабільній ринковій обстановці. Для забезпечення стабільної обстановки необхідним є пошук фінансових ресурсів.

М. Портер виділяє основні конкурентні стратегії:

Стратегія лідерства за витратами. Виробник прагне зменшити собівартість продукції за рахунок зменшення витрат виробництва.

Стратегія диференціації. Передбачається високий рівень цін у зв'язку із диференціацією виробів та послуг для кращого задоволення споживачів.

Стратегія ринкової ніші. Увага виробника сконцентрована на задоволенні потреб конкретних споживачів, які зацікавлені в даній продукції або послугах у зв'язку з високою якістю або низькою ціною [7, с. 38].

Вибір стратегії є досить складним завданням і залежить від можливостей, які має підприємство в даний момент часу на даному ринку. Якщо підприємство обирає стратегію, орієнтовану на зниження витрат, то це означає, що воно не впевнено у своїй діяльності в найближчій перспективі, під час виробництва використовується старе обладнання, не застосовуються новітні технології та наукові новачки, недостатньо кваліфіковані працівники та управлінці. Якщо під час виготовлення продукції використовуються новітнє обладнання, якісні ресурси та матеріали, висококваліфікована праця, високий рівень управління, власні конструкторські розробки, тобто підприємство виготовляє унікальну продукцію, аналогів якої немає на ринку, то воно може тривалий час залишатися на ринку та отримувати високі прибутки. Конкурентам необхідно докласти значних зусиль для того, щоб наздогнати та випередити дане підприємство, а для цього необхідно мати час та фінансові ресурси. Унікальність товару, висока якість продукції, гарна репутація підприємства, постійна клієнтура забезпечать збут продукції та зростання доходності підприємства.

Конкурентна стратегія – це ефективна модель розвитку в умовах обмеженості ресурсів та жорсткої конкуренції. За допомогою правильно визначених стратегічних цілей та способів їх досягнення дає змогу визначити довгострокові конкурентні переваги та забезпечити стійке підвищення конкурентоздатності. Все це є необхідним складником підвищення ефективності виробництва.

За консервативної стратегії зусилля концентруються на стабілізації фінансових ресурсів. Важливим фактором є конкурентоздатність продукції. Дії підприємства спрямовані на підвищення якості продукції, зниження її собівартості, скорочення виробництва і вихід на більш перспективні ринки. Рентабельність виробництва залишається незмінною або навіть зменшується. Підприємство із запізненням застосовує нову техніку та технології та не застосовує передові практики. У такому разі конкуренти, які готові до будь-яких дій та змін, використовують агресивну стратегію і будуть мати переваги над цією фірмою. Але, незважаючи на поведінку конкурентів, ризики підприємства, фінансову залежність, під час

використання даної стратегії підприємство частіше за все перемагає.

За оборонного (захисного) типу стратегії ринкова позиція підприємства є задовільною, але продукція недостатньо конкурентоздатна, не вистачає фінансових коштів для проведення наступальної стратегії. Особливу увагу необхідно приділяти механізмам знешкодження погроз та в критичній ситуації виходити з ринку. Для успішного застосування даної стратегії підприємство повинно мати хорошу технічну базу та кваліфікованих спеціалістів, а також гарні позиції на ринку. Для підвищення доходності діяльності особливу увагу необхідно приділяти науково-технічному прогресу та використовувати у виробництві наукові досягнення та винаходи.

Із позиції ефективності виробництва на особливу увагу заслуговує господарська стратегія [8, с. 158]. На її вибір впливають внутрішні чинники, до яких відносяться виробничі та фінансові можливості підприємства, та зовнішні: форми конкуренції, інфляція, економічна політика уряду та порівняльні переваги національної економіки на міжнародному ринку.

Господарські стратегії поділяються на стратегії першого та другого типів. Стратегії першого типу спрямовані на отримання прибутку, стабілізації фінансового стану та підвищенні конкурентоспроможності в довгостроковому періоді. До них відносяться: мінімізація витрат виробництва, збільшення частки ринку збуту, на якому підприємство проводить свою діяльність, інноваційне програмування науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок. Під час застосування даного типу стратегій зростання прибутку можливе за рахунок економії на розмірах виробництва, використанні потужного обладнання, зменшенні затрат праці. Створюючи та застосовуючи прогресивні та новітні технології, розробляючи унікальну високоякісну продукцію, підвищуючи рівень обслуговування споживачів, зменшуючи витрати на реалізацію продукції, підприємство може досягти вагомих конкурентних переваг, що суттєво позначиться на ефективності діяльності.

Стратегії другого типу спрямовані на стабілізацію та оптимізацію фінансового стану та отримання максимального прибутку в короткостроковому періоді діяльності підприємства. Дані стратегії поділяються на стратегію штучного завищення витрат виробництва та перекладання їх зростання на споживача, імітування програмування НДДКР, стратегію управління інвестиційним портфелем. Відсутність внутрішньогалузевої цінової конкуренції, яка може бути зумовлена введенням високих тарифів на імпорту готової продукції, зростанням цін на сировину і матеріали, коригування відпускних цін за незмінного рівня ефективності виробництва призводить до підвищення витрат виробництва, що впливає на зростання цін для споживачів, що може викликати падіння попиту на продукцію на зменшення обсягів продажу. Зважаючи на зростаючі темпи інфляції, швидке знецінення капіталовкладень (або навіть їх відсутність), відсутність ресурсозберігаючих технологій негативно впливають на можливість отримання прибутку під час застосування даної стратегії.

Зростання ефективності виробництва не буде спостерігатися і за імітаційного програмування НДДКР. Тимчасовий економічний результат під час застосування цієї стратегії досягається за рахунок зовнішніх змін продукції. Забезпечення конкурентоспроможності та отримання прибутку можливе лише в короткостроковому періоді діяльності підприємства.

Незначний вплив на покращання ефективності діяльності спостерігається під час застосування стратегії управління портфелем інвестицій. Проведення дій із цінними паперами, які мають місце на фондовому ринку, купівля та продаж підприємств та їх активів тимчасово покращують фінансовий стан підприємства та фінансово задовольняють власників акцій, які прагнуть отримати високі дивіденди і при цьому не зацікавлені в зростанні вартості цінних паперів підприємства, природі інвестицій, які в подальшому могли б бути застосовані у виробництві для модернізації обладнання, застосуванні ресурсозберігаючих та енергоефективних технологій, покращанні і стабілізації діяльності підприємства.

Єдиною стратегією для успішного функціонування підприємства не існує. Досвід та практика ведення бізнесу показують, що високі показники діяльності підприємства можливі за поєднання різних стратегічних підходів.

Перспективним стратегічним напрямом є господарська стратегія першого типу, яка включає в себе мінімізацію витрат виробництва. У рамках цієї стратегії підприємство має за мету налагодження мало-затратного виробництва товарів. Використовуючи в процесі виробництва власні технології, маючи можливість доступу до дешевих ресурсів, підвищити ефективність діяльності можна за рахунок масштабності виробництва. Якщо підприємство правильно оцінює всі ризики знаходження на ринку та існуючих конкурентів, є можливість підвищити ефективність діяльності, застосовуючи агресивну стратегію. Під час використання агресивної стратегії у поєднанні з мінімізацією витрат підприємство буде отримувати високі прибутки навіть за цін одного рівня із цінами конкурентів або навіть за більш низьких, ніж у конкурентів [7, с. 536, 542].

Таким чином, обрана стратегія та напрям діяльності позитивно вплинуть на діяльність підприємства. Конкурентоздатність підприємства зростає у зв'язку з можливим захопленням значної частки ринку. У зв'язку із доступом до дешевих виробничих ресурсів та масштабності діяльності знизиться собівартість продукції, ціна продажу для споживача, що спричинить збільшення попиту на продукцію, зростання обсягів продажів і, як наслідок, призведе до зростання рентабельності виробництва. Інвестування коштів у нові виробничі потужності, новітні технології посилять стійкість позиції підприємства, вплине на підвищення доходності діяльності та виправдає витрати на їх створення. Зростає рентабельність інвестованого капіталу з точки зору забезпечення власним капіталом. Відбудеться збільшення грошових надходжень за рахунок отримання прибутків від операційної діяльності у довгостроковій перспективі.

**Висновки.** У складних ринкових умовах для покращання економічної ситуації в країні існує необхідність підвищення ефективності діяльності підприємств. Для цього необхідно знаходити дієві методи, механізми, напрями підвищення доходності підприємства. А це можливо, коли підприємство правильно оцінює ринкову ситуацію, швидко реагує на зміни внутрішнього середовища та пристосовується до змін у зовнішньому оточенні. Все це є можливим у випадку чітко визначених цілей, прагнення їх досягнення, та правильно обраній стратегії розвитку підприємства. Аналізуючи доходність діяльності підприємства, треба обов'язково оцінювати сильні та слабкі сторони та виокремлювати найбільш очевидні напрями для покращання стану підприємства на ринку, підвищення його доходності та стабільності. Проблеми,

які виникають у процесі діяльності будь-якого підприємства, необхідно вчасно виявляти та детально аналізувати. Своєчасне усунення проблем допоможе підвищити доходність діяльності, а застосування ефективного напрямку, який може позитивно вплинути на подальший розвиток підприємства, надасть можливість підприємству стати конкурентоздатним та бути успішним протягом багатьох років.

Одним із важливих завдань даного дослідження було знаходження напрямів підвищення ефективності діяльності. Існують багато ефективних напрямів для підвищення доходності, рентабельності та прибутковості виробництва, але одним із найкращих методів впливу на діяльність підприємства є чітко сформульовані орієнтири та правильно обраний комплекс дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей, тобто стратегія діяльності підприємства, завдяки якій можливо окреслити конкретні задачі, визначити умови діяльності та досягти очікуваних результатів. Підприємство, використовуючи знання та накопичений досвід, залучаючи до роботи досвідчених менеджерів, повинно розглянути чисельну кількість стратегічних підходів, які вже існують, і залежно від конкретних умов діяльності самостійно визначитися з конкретною та необхідною стратегією.

Враховуючи кризовий стан економіки, аналізуючи переваги та недоліки розглянутих стратегій розвитку, оцінюючи їх вплив на ефективність діяльності підприємства, можна надати наступні рекомендації підприємствам та галузям. Однієї стратегії ведення бізнесу не існує. Доцільними для використання і необхідними для розвитку підприємств є всі розглянуті стратегії. Оцінюючи ефективність господарювання, варто звернути увагу на агресивну стратегію дій. Агресивна стратегія – це не ринкова стратегія, а стиль життя, манера ведення бізнесу, коли цілі підприємства чітко визначені, детально проаналізована діяльність підприємства, проаналізовані всі ризики та загрози, відомі конкуренти. Залишається лише обрати необхідний темп та спрямувати свої зусилля для оволодіння більшою часткою ринку, збільшити кількість споживачів продукції підприємства та досягти бажаних результатів. Якщо підприємство планує збільшити ринок збуту продукції, застосувати у своїй діяльності інноваційні методи та тех-

нології, виготовляти та реалізовувати унікальну продукцію, необхідно використовувати стратегію зниження витрат.

Підприємству, яке планує бути успішним та конкурентоздатним, прибутковим та рентабельним, збільшувати обсяги продажу, впливати на ринкову ситуацію, бути дієздатним та виживати в конкурентній боротьбі, необхідно розробляти стратегію розвитку на довгострокову перспективу. У даному дослідженні було вдосконалено поняття «стратегія розвитку»: це чітко сформульована та правильно сформована система заходів на певний період часу для забезпечення досягнення поставлених ефективних цілей, довгострокового успішного збуту й економічного зростання, зорієнтована на зовнішні та внутрішні зміни в оточуючому середовищі та забезпечує адаптацію підприємства до мінливого зовнішнього середовища.

Стабільність функціонування підприємств, покращання результатів їх діяльності є основою для забезпечення економічного зростання країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність : [навч. посіб.] / В.Г. Герасимчук. – К. : Вища шк., 2002. – 36 с.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия : [учеб. пособ.] / И.А. Бланк. – Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
3. Білоус О.Г., Панченко Є.Г. Менеджмент: конкурентоздатність і ефективність : [підручник] / О.Г. Білоус, Є.Г. Панченко. – К. : Знання, 2002. – 67 с.
4. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / К.В. Ізмайлова ; 2-ге вид., стереотип. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
5. Клівець П.Г. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] / П.Г. Клівець. – К. : Академвидав, 2007. – 320 с.
6. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент : [учеб. пособ.] / Д.В. Арутюнова. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
7. Конкурентные стратегии по М. Портеру // Маркетинговые стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.marketopedia.ru/strategy/>.
8. Наливайко А.П. Теоретичні засади стратегії підприємства : [підручник] / А.П. Наливайко. – К. : Вища шк., 2002. – 372 с.
9. Мізюк Б.М. Стратегічне управління : [підручник] / Б.М. Мізюк ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 392 с.
10. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.

УДК 330.322.01

Будяєв М.О.

*аспірант кафедри економіки підприємств  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні засади побудови системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, а також наведено типову модель даної системи для промислових підприємств. Розглянуто зв'язок інвестиційної стратегії підприємства і даної системи з детальним описом її завдань та результатів.

**Ключові слова:** модель системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, інвестиційна привабливість, модель, інвестиційна стратегія, завдання системи забезпечення інвестиційної привабливості.

### Будяев М.О. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены основные принципы формирования системы обеспечения инвестиционной привлекательности промышленных предприятий, а также приведен пример модели такой системы. Изучена взаимосвязь инвестиционной стратегии и данной системы, у которой детально описаны задания и их результаты.

**Ключевые слова:** модель, система обеспечения инвестиционной привлекательности промышленных предприятий, инвестиционная стратегия, задания системы обеспечения инвестиционной привлекательности.

### Budiaiev M.O. MAIN FORMATION FEATURES OF A MAINTENANCE INVESTMENT APPEAL SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article reviews basic principles of a system of investment attractiveness of an industrial enterprises creation and an example of a model of such a system. Additionally in the article main connection elements between investment strategy and investment appeal system of enterprise were analyzed.

**Keywords:** model, a model of investment attractiveness of enterprises, investment strategy, aims of a maintenance investment appeal system.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан фінансових ринків світу вказує на критичну необхідність побудови, розвитку та оновлення систем забезпечення інвестиційної привабливості підприємств для ефективного пошуку, залучення інвестицій, вибору необхідної моделі фінансування. Проте кожне підприємство повинно самостійно розробляти індивідуальну модель з урахуванням власного внутрішнього та зовнішнього середовища, життєвого циклу. Основним завданням такої системи є розробка процедур для підвищення рівня інвестиційної привабливості, для покращання позицій підприємства на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання інвестиційної привабливості підприємств досліджували багато вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, а саме: І.О. Бланк, Ф.В. Бандурін, С.А. Буткевич, Ф.П. Гайдучкый, Л.О. Мамуль, Т.А. Чернявська, Д.А. Епштайн, С. Естрин, К.Е. Мейер, Л. Боумон, О. Кліфф та ін. [1]. Багато уваги приділяється вивченню інвестицій та інвестиційної привабливості, проте у фахових працях недостатньо розкрито взаємозв'язок категорії та поняття, а також основи побудови системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

**Мета статті** полягає у дослідженні процесу побудови системи забезпечення інвестиційної привабливості промислових підприємств України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В останні роки категорія інвестицій усе більше набуває рис товару, підпадає під вплив законів попиту та пропозиції. Водночас пропозиція вільних фінансових ресурсів із кожним роком зменшується. Будь-яке підприємство в таких умовах повинно змагатися не тільки за покупців продукції, підвищуючи власну конкурентоспроможність, а й інвестиційну привабливість для покращання можливості залучення додаткових коштів для розвитку, тому підприємства на

основі загальної стратегії розробляють інвестиційну стратегію, яка пов'язана з пошуком та оцінкою альтернативних варіантів інвестиційних рішень, які найбільше відповідають меті підприємства та перспективам його розвитку [5]. Існує два види інвестиційної стратегії: активна та пасивна. Активна інвестиційна стратегія забезпечує зростання прибутковості до середньогалузевого рівня вкладень і передбачає відбір і реалізацію різних інноваційних проектів. За такої стратегії інвестор оцінює альтернативні інвестиційні проекти, проводить їх техніко-економічне обґрунтування, селекціонує їх, відбирає найбільш перспективні та формує відповідний інвестиційний портфель. Пасивна інвестиційна стратегія передбачає підтримку незмінного рівня розвитку підприємства.

Реалізуючи цю стратегію, інвестор прагне зберегти вже досягнутий ним рівень показників своєї господарської діяльності за рахунок інвестицій. Проте такий метод не надає стратегічних переваг у довгостроковому періоді, тим самим знижуючи інвестиційну привабливість [3]. Процес розробки інвестиційної стратегії включає такі етапи:

1. визначення загального періоду формування інвестиційної стратегії;
2. аналіз поточного стану зовнішнього середовища підприємства;
3. формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності;
4. розробка найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей;
5. конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її впровадження;
6. розробка системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення процесу реалізації інвестиційної стратегії підприємства;
7. оцінка результативності розробленої інвестиційної стратегії [2].

Під стратегією розуміють план, реалізація якого покладається на систему забезпечення привабливості підприємства. Велика кількість вітчизняних підприємств більшості галузей економіки знаходяться у скрутному становищі, що свідчить про неефективний, незбалансований розвиток підприємств і вимагає пошуку можливих шляхів подолання кризового стану та створення умов для досягнення збалансованого розвитку. Особливої актуальності в цій ситуації набуває питання моделювання ефективної системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, яка визначається як чітка, ієрархічна сукупність елементів та взаємозв'язків між ними, основна мета якої – визначити поточний стан інвестиційної привабливості, порівняти власний рівень із конкурентами та розробити основні напрями розвитку компанії.

Під забезпеченням інвестиційної привабливості підприємства також розуміють зниження ризиків, що впливають на оцінку інвестором стану та перспектив розвитку об'єкта інвестування.

Основними стратегічними цілями в галузі управління інвестиційною привабливістю підприємств є:

- нарощування обсягів доступного капіталу для розвитку;
- підтримка прийняттого рівня ринкової вартості корпоративних прав підприємства;
- збереження прийняттого рівня основних показників фінансової діяльності;
- вибір метода інвестування (M&A, краудфандинг, кредитні ресурси).

Аналізуючи історії успіхів зарубіжних і вітчизняних компаній, можна відзначити, що вони досягли успіху не лише за допомогою фінансового підґрунтя, а за рахунок оптимізації складу та обсягів ресурсів, адже, як відомо, сукупність ресурсів дає змогу підприємству створювати певну ресурсну базу для формування його ресурсного забезпечення діяльності та розвитку. Основними завданнями, які ставляться перед системою забезпечення інвестиційною привабливістю підприємств, є:

- інформаційне забезпечення;
- розробка методичних рекомендацій для оцінки та порівняння ІПП;
- моніторинг ринку інвестицій, пошук можливостей для фінансування;
- аналіз тенденцій розвитку підприємств – лідерів сегменту;
- розробка основних шляхів підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства;
- добір та оцінка альтернативних інвестиційних проектів.

Інформаційне забезпечення передбачає постійний збір необхідної інформації про стан основних засобів, їх зношення та ремонт; кількість оборотних коштів, співвідношення власних та кредитних коштів; витрат на збут та просування продукції; динаміку чистого прибутку, рівнів продажу та інші показники. Загалом, у результаті підприємство повинно отримати повну інформаційну базу стану внутрішнього середовища діяльності підприємства, яке в подальшому повинно допомогти оцінити його інвестиційну привабливість, виявити сильні та слабкі сторони компанії.

У науковій літературі та практичних напрацюваннях існує велика кількість підходів до оцінки інвестиційної привабливості та порівняння підприємств між собою, тому критично важливим завданням стає вибір, апробація та пристосування класичних методик до визначення напрямку діяльності та потреб конкретних підприємств, макроекономічної ситуації держави.

Наступним завданням є постійний моніторинг пропозиції вільних фінансових коштів, що передбачає аналіз досвіду успішних інвестиційних проектів, а головне – дослідження та підбір методів залучення фінансів, звертаючи увагу на сучасні підходи, такі як краудфандинг (більше застосовується для стартапів, проте є приклади успішного використання стабільними компаніями для оновлення лінійки продукції), бізнес-ангели та ін. Такий вибір буде впливати на всі процеси підприємства, від інформаційних зав'язків з інвесторами до процесів виробництва.

Аналіз сучасних тенденцій промислових повинен визначити основні напрями розвитку промислових підприємств. Дотримання та імплементація світових тенденцій на власному підприємстві підвищить інвестиційну привабливість на міжнародній арені та внутрішньому ринку.

Методи підвищення інвестиційної привабливості розкрито в основі теоретичного обґрунтування проблеми формування достатньої конкурентоспроможності підприємства на інвестиційному ринку й, безперечно, пов'язані з загальними факторами інвестиційної привабливості, які укрупнено можна розподілити на: фінансово-економічні; соціальні; інформаційні.

Найсуттєвіший вплив на формування рівня інвестиційної привабливості підприємства має перша група, до якої відносяться: підвищення ефективності використання основних фондів на підприємстві; зростання якості управління кредиторською й дебіторською заборгованостями; ріст ефективності використання оборотних коштів; удосконалення управління прибутком підприємства; запровадження маркетингових заходів та управління якістю; підвищення ефективності управління ціноутворенням на продукцію підприємства; зростання ефективності діяльності підприємства за рахунок упровадження екологічно безпечного обладнання; налагодження та якості діяльності внутрішнього аудиту.

Найбільш важливими організаційно-економічними факторами підвищення інвестиційної привабливості підприємств є фінансове оздоровлення; визначення ефективності капіталовкладень; своєчасна і правильна оцінка фінансового стану підприємства; раціональне використання робочого часу та трудового потенціалу підприємства; залучення іноземного досвіду під час оцінки та підвищення інвестиційної привабливості; використання механізмів корпоративного менеджменту [4].

Останнім основним завданням системи є добір та оцінка альтернативних інвестиційних проектів, які повинні не тільки бути фінансово успішними, але й підвищувати загальну інвестиційну привабливість компанії, тому в даному завданні враховуються результати всіх попередніх, а також інформація про зовнішнє середовище.

Після детального розгляду основних завдань системи стає зрозуміло її інтегруючий характер, що дає змогу успішно поєднувати результати роботи різних відділів і надавати власні рекомендації керівництву. Позитивна динаміка індикаторів інвестиційної привабливості підприємства свідчить про високу ефективність побудованої системи та дій управлінців у напрямку нарощування потенціалу інвестиційної діяльності.

На рис. 1 наведено розроблену відповідно до вищевказаних завдань та характеристик систему забезпечення інвестиційною діяльністю підприємства.

Виходячи із кількісних та якісних характеристик входів системи, керівництво підприємства формулює



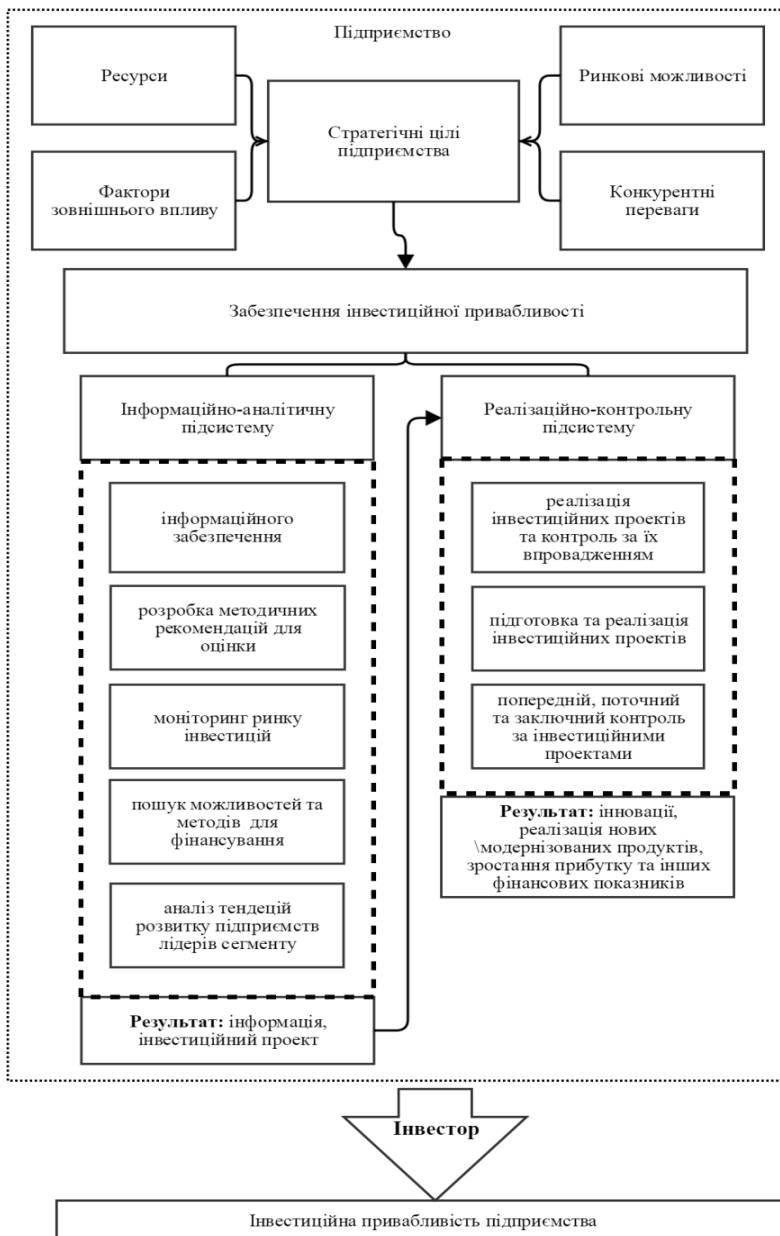


Рис. 1. Модель системи забезпечення інвестиційної привабливості

стратегічні цілі, які, своєю чергою, виступають основою для планування всіх процесів компанії і забезпечення інвестиційної привабливості. Система забезпечення складається з двох основних підсистем – інформаційно-аналітичної та реалізаційно-контрольної.

Як бачимо, перший блок виконує більшість завдань зі збору та обробки інформації, а також на нього покладені обов'язки з налагодження стабільних зв'язків з іншими відділами та структурами. Особливу увагу необхідно приділити двом аспектам: взаємозв'язку двох підсистем забезпечення ІПП і двосторонньому зв'язку між об'єктом і суб'єктом інвестування, результатом якого й є інвестиційна привабливість.

Зазначені блоки забезпечують отримання таких результатів, що дають змогу підвищувати інвести-

ційну привабливість, а також своєчасно детермінувати зовнішні та внутрішні ризики підприємства.

Здійснення заходів, передбачених блоком реалізації інвестиційних програм і проектів, дає змогу створювати додаткові конкурентні переваги, а також забезпечувати зростання ефективності господарської діяльності та окремих бізнес-процесів.

**Висновки.** Отже, інвестиційна привабливість – складне системне поняття, яке потребує детального дослідження та аналізу. Проте навіть зараз очевидним є його важливість для функціонування та розвитку будь-якого підприємства.

Процес формування системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства має індивідуальний характер для кожного суб'єкта підприємницької діяльності. Система передбачає сукупність елементів, які формують та підтримують інвестиційну привабливість і взаємозв'язків між ними. Реалізація процедур, передбачених моделлю, дає змогу отримати зниження витрат на подальшого зростання, формування сприятливого середовища для залучення інвестиційних коштів; забезпечувати ефективний розвиток підприємства та задовольняти вимоги всіх зацікавлених сторін.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інвестування : [підручник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
2. Короткова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства та методики її оцінювання / О.В. Короткова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2132>.
3. Кубарева І.В. Концептуальні засади забезпечення інвестиційної привабливості підприємства / І.В. Кубарева, Л.П. Батенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2012. – Вип. 10, Ч. 2. – С. 405–409.
4. Рудніченко Є.М. Інвестиційний менеджмент : [навч. посіб.] / Є.М. Рудніченко, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 415 с.
5. Свиридова О.В. Особливості існування явища ринкової привабливості підприємства / О.В. Свиридова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 2. – С. 75–83.
6. Asness, C., A. Ilmanen, R. Israel and T. Moskowitz (2013). "Investing with Style." *Journal of Investment Management*, forthcoming.
7. Busse, Jeffrey A., Amit Goyal, and Sunil Wahal (2010). "Performance and Persistence in Institutional Investment Management." *Journal of Finance* 65:2, pp. 765-790.
8. Huij, H., S. Lansdorp, D. Blitz, and P. Stein (2014). "Factor Investing: Long-Only versus Long-Short." Working paper, Erasmus School of Economics.
9. Statman, Meir (2004). "What Do Investors Want?" *Journal of Portfolio Management* 30:5, pp. 153-161.
10. Stowe, J.D., T.R. Robinson, J.E. Pinto and D.W. McLeavey (2002), *Analysis of Equity Investments: Valuation*. Baltimore: Association for Investment Management and Research.

УДК 658:725.514

**Буслаєва Г.В.***старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту**Одеського національного університету імені І.І. Мечникова***СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОЛЕКТИВНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩУВАННЯ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуті тенденції розвитку підприємств санаторно-курортної сфери в сучасних умовах в Україні. Проведено зіставлення показників діяльності підприємств санаторно-курортної сфери за останні роки. Дана оцінка показникам діяльності підприємств санаторно-курортної сфери України та виявлено основні тенденції їх динаміки.

**Ключові слова:** санаторно-курортна сфера, Україна, підприємства курортного господарства, колективні засоби розміщування, спеціалізовані засоби розміщування, темпи росту, питома вага, база відпочинку, санаторій, пансіонат.

**Буслаева А.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ В УКРАИНЕ**

В статье рассмотрены тенденции развития предприятий санаторно-курортной сферы в современных условиях в Украине. Проведено сопоставление показателей деятельности предприятий санаторно-курортной сферы за последние годы. Дана оценка показателям деятельности предприятий санаторно-курортной сферы Украины и выявлены основные тенденции их динамики.

**Ключевые слова:** санаторно-курортная сфера, Украина, предприятия курортного хозяйства, коллективные средства размещения, специализированные средства размещения, темпы роста, удельный вес, база отдыха, санаторий, пансионат.

**Buslayeva G.V. THE CURRENT STATE AND THE TRENDS OF DEVELOPMENT OF UKRAINE'S COLLECTIVE TOURISM ACCOMMODATION ESTABLISHMENTS.**

The trends of enterprises development in the sphere of sanatorium-and-spa industry under Ukraine's current conditions are analysed in the article. The comparison of activity indicators of Ukraine's sanatorium-and-spa enterprises in recent years is conducted. The activity of Ukraine's sanatorium-and-spa enterprises is evaluated; the main trends of their dynamics are revealed and identified.

**Keywords:** Ukraine's sanatorium-and-spa industry, sanatorium-and-spa enterprises, collective tourism accommodation establishments, specialized tourism accommodation establishments, growth rate, specific weight, recreation centre, sanatorium, boarding house.

**Постановка проблеми.** В організації туристичної діяльності велике місце приділяється сектору розміщування, оскільки від обсягу цієї сфери, від якості наданих нею послуг залежать обсяги туристичних потоків та надходження від туризму.

Колективні засоби розміщування є одним із джерел даних про туристичні потоки. Основними показниками туристичних потоків є кількість розміщених, у тому числі іноземців, кількість ночівель, проведених приїжджими в цих закладах, та середня тривалість перебування у них [1, с. 202].

На функціонування туристичної індустрії та колективних засобів розміщування значно впливає економічна та суспільно-політична криза, посилення податкового та регуляторного тиску, різке падіння доходів населення, спад ділової та туристичної активності, зростання цін на послуги тощо, тому оцінка стану та виявлення тенденцій у розвитку колективних засобів розміщування набуває в сьогоденні умовах значної актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Колективні засоби розміщування є об'єктом дослідження багатьох учених. Серед них можна визначити таких, як Галасюк С.С., Герасименко В.Г., Писаревський І.М., Підгорний А.З., Кузнєцова Н.М., Милашко О.Г., Семенова К.Д., Влащенко Н.М., Галасюк С.С., Гусєва О.В., Аніщенко О.В. та ін.

**Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми.** Незважаючи на існуючі публікації дослідників, присвячені різним аспектам діяльності колективних засобів розміщування в Україні, проблемам оцінки стану та виявлення тенденцій у розвитку колективних засобів розміщування присвячено незначну кількість наукових праць, існують певні методологічні проблеми щодо проведення аналізу колективних засобів розміщування на сучасному етапі їх розвитку.

**Мета статті** полягає в аналізі розвитку системи колективних засобів розміщування України в останні роки з виявленням основних тенденцій показників їх діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Генеральний секретар ЮНВТО Ріфаї Т., відкриваючи Глобальний форум по туризму в Мадриді (Іспанія), підкреслив, що «в останні роки туризм виявив себе як дуже стійка та життєздатна економічна діяльність і один із ключових факторів економічного відновлення, генеруючи мільярди доларів в експортному секторі та сприяючи створенню мільйонів робочих місць» [2].

За повідомленням Всесвітньої туристської організації (UNWTO), міжнародний туризм у 2014 р. приніс доходи в розмірі 1,5 трлн. дол. США, побивши рекорд попередніх років. Згідно з дослідженнями, зростання доходів у 2014 р. становило 48 млрд. дол. США, або 3,7%. Це відбулося через збільшення числа міжнародних туристських прибуттів: із 1,09 млрд. осіб у 2013 р. до 1,14 млрд. осіб у 2014 р. Туристи, що витратили гроші за кордоном на проживання, харчування, розваги та шопінг, принесли індустрії 1,25 трлн. дол. США. Ще 221 млрд. дол. США становили надходження від міжнародних пасажирських перевезень [2].

Вплив туризму на національну економіку країни вимірюється низкою економічних показників: питоמוю вагою туризму в створенні валового внутрішнього продукту, надходженнями від підприємств сфери туризму до державного бюджету у вигляді податків і зборів, особистих доходів громадян у формі заробітної плати для зайнятих у сфері гостинності та часткою оплати туристичних послуг у структурі споживчих витрат середньостатистичного домогосподарства [3, с. 122].

Як зазначає Герасименко В.Г., туризм усе більш масштабно й результативно відіграє роль макроеко-

номічного мультиплікатора. Ця його роль полягає в такому:

- відбувається помноження ефекту від туристичної діяльності у суміжних галузях економіки (торгівлі, транспорті, промисловості, будівництві);

- туризм сприяє проникненню інвестицій і імпорту деяких товарів в обслуговуючі галузі та види діяльності;

- спостерігається множення доходів різних суб'єктів господарювання, які приймають участь у туристичному обслуговуванні, шляхом активізації споживання товарів і послуг у багатьох сферах виробничої та обслуговуючої діяльності;

- прогресивно зростають податкові надходження від підприємств сфер туризму, та, як наслідок, має місце зростання масштабів туристичної діяльності;

- зростає потреба в трудових ресурсах та, відповідно, збільшується чисельність реальних робочих місць як у сфері туризму, так і в суміжних секторах економіки. Іншими словами, відбувається мультиплікація зайнятості населення [3, с. 10].

Ворошилова Г.О. висловлює думку, що міжнародний туризм в Україні розвивається в тісному взаємозв'язку з іншими формами міжнародної діяльності та динамічно реагує підйомом або спадом темпів зростання на політичне, економічне становище, кризові явища окремих країн і регіонів світу [4, с. 9]. Науковець також підкреслює, що в умовах посткризового періоду індустрія туризму вимагає менше капіталовкладень порівняно з промисловістю та сільським господарством, значно швидше дає віддачу, вирішуючи разом із цим соціальні проблеми, а також сприяє формуванню позитивного іміджу держави на світовому рівні [4, с. 9]. Можна погодитись із думкою цього автора про те, що інтенсивний розвиток міжнародного туризму в країні – це стратегічний шлях піднесення соціально-економічного розвитку України в цілому, вирішення проблем на ринку праці, інфраструктурного забезпечення, підвищення добробуту населення, зростання ВВП, зменшення інфляції, подолання соціальних та екологічних негараздів [4, с. 9].

Розглядаючи динаміку кількості іноземних громадян, які відвідали Україну за період 2000–2014 рр., можна зробити висновок про значне їх збільшення до 2013 р. (рис. 1). 2014 рік був винятком у зв'язку з тим, що в статистичній звітності не враховувались дані по АР Крим, м. Севастополь та зони АТО.

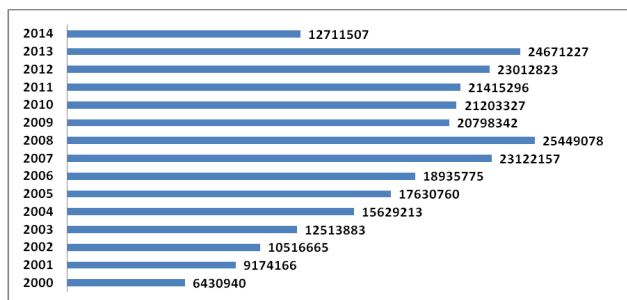


Рис. 1. Динаміка кількості іноземних громадян, які відвідали Україну за період 2000–2014 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Слід особливо відмітити, що в організації туристичної діяльності велике місце приділяється сектору розміщення, адже від розміру готельної індустрії, від якості послуг, що надаються закладами тимчасового проживання, залежать обсяги туристичних потоків та надходження від туризму.

За визначенням Всесвітньої туристичної організації (UNWTO, ЮНВТО), засоби розміщення представляють собою «будь-які об'єкти, що регулярно або епізодично надають туристам місця для ночівлі» [2].

У міжнародній практиці прийнята стандартна класифікація засобів розміщення туристів, розроблена експертами СОТ, згідно з якою всі засоби розміщення діляться на дві основні категорії: колективні та індивідуальні [2]. До їх складу входять готелі та аналогічні їм заклади, а також спеціалізовані та інші колективні засоби розміщення.

Відповідно до Методологічних положень зі статистики туризму, у статистичну звітність України в 2011 р. було введено категорію «колективні засоби розміщення» (КЗР). Як справедливо зауважує Милашко О.Г., колективні засоби розміщення після 2011 р. стали розглядатися як однорідна статистична сукупність. Її однорідність обумовлена основною загальною метою всіх КЗР – розміщенням відвідувачів. До 2011 р. кожний із типів КЗР (готелі та аналогічні засоби розміщення та спеціальні засоби розміщення) розглядався окремо та характеризувався за допомогою різних груп показників. Нововведення, що були впроваджені в 2011 р., обумовили певні труднощі під час здійснення статистичного дослідження тенденцій розвитку колективних засобів розміщення через непорівнянність у часі деяких їхніх характеристик [6].

Милашко О.Г. відзначає, що до 2011 р. для готелів, санаторіїв та інших засобів розміщення не передбачалася окрема форма звітності для фізичних осіб – підприємців, тобто вони не були суцільно охоплені статистичним спостереженням. Саме це обумовило непорівнянність у часі практично всіх характеристик колективних засобів розміщення до 2010 р. (включно) та відповідних показників уже після 2011 р. Так, в Україні кількість готелів та аналогічних засобів розміщення на кінець 2010 р., за даними офіційних статистичних джерел, становила 1731 заклад, а на кінець 2011 р. – уже 3 162 заклади [6].

Звідси можна зробити висновок, що порівняння показників та виявлення певних тенденцій їх зміни можливі тільки починаючи з 2011 р., тому аналітичне дослідження нами проводиться за показниками 2011–2013 рр.

Вважаємо також, що під час проведення аналітичного дослідження некоректно співставляти дані кількісних показників діяльності колективних засобів розміщення за 2014 та 2015 рр. з відповідними даними за 2011–2013 рр. у зв'язку з тим, що в 2014–2015 рр. у статистичній звітності колективних засобів розміщення не були враховані дані по АР Крим, м. Севастополь та по зоні АТО. Вивчення тенденцій за кількісними показниками діяльності колективних засобів розміщення 2014–2015 рр. по Україні в цілому потребує окремого аналізу. Співставлення же показників колективних засобів розміщення за 2011–2014 рр. із виявленням тенденцій зміни цих показників, на нашу думку, доцільно проводити лише в розрізі регіонів, за винятком даних щодо зони проведення АТО та окупованих територій.

Відповідно до статистичних стандартів України, колективні засоби розміщення розподіляються на два типи:

- готелі та аналогічні засоби розміщення (готель, мотель, готельно-офісний центр, кемпінг, клуб із приміщенням для проживання, гуртожиток для приїжджих, туристська база, гірський притулок, студентський літній табір та інші місця для тимчасового розміщення);

- спеціалізовані засоби розміщування (санаторій, дитячий санаторій, пансіонат із лікуванням, дитячий заклад оздоровлення цілорічної дії, дитячий центр, санаторій-профілакторій, бальнеологічна лікарня, грязелікарня, будинок відпочинку, пансіонат відпочинку, база відпочинку, оздоровчий заклад одно-, дводенного перебування) [7].

Динаміка загальної кількості колективних засобів розміщування України дає змогу зробити висновок про існуючу тенденцію до їх збільшення на протязі 2011–2013 рр. з 5882 одиниць до 6412 одиниць, тобто збільшення на 530 закладів. Зростання відбувалось як за готелями та аналогічними засобами розміщування – відповідно, з 3162 до 3583 одиниць, так і за спеціалізованими засобами розміщування – з 2720 одиниць до 2829 одиниць (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка колективних засобів розміщування України у 2011–2013 рр., од.

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Таким чином, на протязі 2011–2013 рр. відбулося значне збільшення колективних засобів розміщування України. Темпи росту становили в 2012 р. 102,7%, у 2013 р. – 106,1%.

Слід відмітити, що спеціалізовані засоби розміщення становили в структурі всіх колективних засобів на протязі 2011–2013 рр. меншу частину від загальної кількості (від 44% у 2013 р. до 48% у 2012 р.) (табл. 1).

На протязі 2011–2013 рр. відбувалось збільшення кількості розміщених осіб – з 7426,9 тис. у 2011 р. до 8303,2 тис. у 2013 р. Темпи росту становили 106,2% та 105,3% відповідно. Слід зазначити, що

основна питома вага розміщених осіб припадала на готелі та аналогічні засоби розміщування (62,7–65,9%). Питома вага кількості розміщених у спеціалізованих засобах розміщування знизилась з 37,3% у 2011 р. до 34,1% у 2013 р. (табл. 2).

Таким чином, можемо зробити висновок про позитивну тенденцію щодо збільшення колективних засобів розміщування України та зростання кількості розміщених осіб у 2011–2013 рр. Але слід зазначити, що, незважаючи на збільшення кількості спеціалізованих засобів розміщування, їх питома вага та питома вага кількості розміщених у них осіб знижувалась на протязі 2011–2013 рр., а питома вага готелів та аналогічних засобів розміщення, навпаки, збільшувалась (рис. 3).

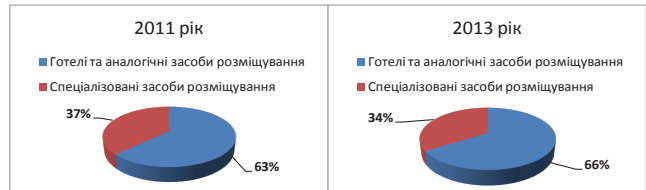


Рис. 3. Структура колективних засобів розміщування в 2011 та 2013 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Мережа колективних засобів розміщування в Україні в 2014 р. нараховувала 4572 заклади (юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців) із кількістю місць – 408 тис. (без урахування АР Крим, м. Севастополь та зони АТО). Слід відмітити, що спеціалізовані засоби розміщення становили у структурі колективних засобів 42% і кількість їх дорівнювала 1927. Більшість відвідувачів (70,3%) надавали перевагу готелям та аналогічним засобам розміщування. Спеціалізовані засоби розміщення прийняли в 2014 р. тільки 29,7% осіб (табл. 3).

Розглядаючи спеціалізовані засоби розміщування, треба зважати на те, що вони можуть бути неприбутковими. Це чітко сформульовано в методологічних положеннях зі статистики туризму: «Спе-

Таблиця 1

Динаміка колективних засобів розміщування в Україні в 2011–2013 рр.

Роки	Колективні засоби розміщування, всього одиниць					
	Всього		У тому числі:			
	одиниць	Темпи росту до попереднього року, %	Готелі та аналогічні засоби розміщування		Спеціалізовані засоби розміщування	
			одиниць	Питома вага, %	одиниць	Питома вага, %
2011	5882	x	3162	54	2720	46
2012	6041	102,7	3144	52	2897	48
2013	6412	106,1	3583	56	2829	44

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Таблиця 2

Динаміка кількості розміщених осіб в Україні в 2011–2013 рр.

Роки	Кількість розміщених, тис. осіб					
	Всього		У тому числі:			
	Тис. осіб	Темпи росту до попереднього року, %	Готелі та аналогічні засоби розміщування		Спеціалізовані засоби розміщування	
			Тис. осіб	Питома вага, %	Тис. осіб	Питома вага, %
2011	7426,9	x	4654,8	62,7	2770,1	37,3
2012	7887,4	106,2	4983,9	63,2	2903,5	36,8
2013	8303,2	105,3	5467,9	65,9	2835,3	34,1

Джерело: побудовано автором за даними [5]

ціалізовані засоби розміщування – засоби розміщування, що можуть бути безпробуктовими, мають єдине керівництво, надають мінімум готельних послуг (окрім щоденного заправління ліжок), не обов'язково мають номери, а можуть мати одиниці житлового типу або колективні спальні приміщення і, крім розміщування, виконують ще яку-небудь функцію (наприклад, лікування, оздоровлення, соціальної допомоги, транспортування тощо)» [8].

Також необхідно підкреслити і те, що спеціалізовані засоби розміщення виконують лікувальну, оздоровчу, спортивну, транспортну та інші функції. Це особливо підкреслено Галасюк С.С. та Гусевою О.В, які зазначають: «Спеціалізовані засоби розміщення пропонують місця для ночівлі, але ця послуга не є для них головною. Дані заклади характеризуються виконанням таких функцій, як лікувальна, оздоровча, спортивна, транспортна тощо. Спеціалізовані засоби розміщення можуть бути безпробуктовими, підлягати єдиному керівництву, надавати мінімум готельних послуг (крім щоденного заправління ліжок), не обов'язково мати звичайний номерний фонд, замість якого можуть пропонувати одиниці житлового типу або колективні спальні приміщення (палати, купе, каюти тощо) [9, с. 42].

У своєму дослідженні Аніщенко О.В. відмічає, що лікувально-оздоровчий туризм є одним із найбільш стійких видів туристичних ринків України і пріоритетних напрямів, проте він найбільше потребує підтримки і скоординованого розвитку. Наявні та потенційні запаси лікувальних ресурсів, враховуючи їх якісні та кількісні характеристики, наразі повинні стати спонуканням суспільних практик відновлення здоров'я людини, подовження періоду активного довголіття та упровадження здорового способу життя [10, с. 581].

Але, згідно з дослідженням вищезазначеного автора, із загальної кількості закладів санаторно-курортного комплексу підрозділи сфери сервісу мають тільки 67% установ, проте навіть за наявності таких більшість оздоровчих закладів, згідно з вимогами Національного стандарту до засобів розміщування, не відповідають навіть категорії 1. При цьому будинки відпочинку, пансіонати відпочинку, оздоровчий заклад одно-, дводенного перебування взагалі не мають жодної сервісної ділянки. Варто окремо підкреслити суцільну невідповідність загальним вимогам щодо врахування потреб інвалідів та інших маломобільних груп населення [10, с. 588].

Слід особливо відмітити, що за роки незалежності санаторно-курортна сфера в Україні практично залишилася без державних дотацій. Відсутність бюджетного фінансування стала наслідком скорочення низки державних програм (санаторно-курортного лікування хворих туберкульозом, лікування травматичних хвороб спинного мозку, лікування післяінфарктних хворих тощо). На теперішній час спеці-

лізовані санаторії переважно працюють у масовий, «високий» сезон, при цьому значна кількість здравниць згорнули лікувальні бази та перейшли в розряд установ відпочинку з низьким рівнем сервісного обслуговування [10, с. 582–583].

Проведене нами дослідження показало, що в структурі спеціалізованих засобів розміщування в Україні в 2014 р. найбільша питома вага припадала на бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз) (70,9%), санаторії (9,7%), дитячі санаторії (6,1%), санаторії-профілакторії (6,1%), пансіонати відпочинку (3,8%), всі інші заклади становили у загальній структурі спеціалізованих засобів розміщування України менше 1% (рис. 4).

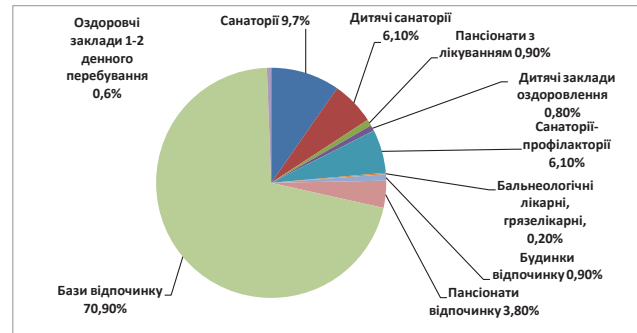


Рис. 4. Структура спеціалізованих закладів розміщування в Україні в 2014 р. %

Джерело: побудовано автором за даними [5]

За кількістю місць найбільшу питому вагу в 2014 р. займали бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз) – 55,3%, санаторії (21,5%), дитячі санаторії (6,6%), санаторії-профілакторії (6,4%), пансіонати відпочинку (5,8%).

За кількістю розміщених превалювали ті ж самі заклади: бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз) – 43,3%, санаторії (33,8%), дитячі санаторії (7,7%), санаторії-профілакторії (6,2%), пансіонати відпочинку (4,4%) (табл. 4).

Таким чином, аналіз стану спеціалізованих засобів розміщення в 2014 р. показав значне превалювання баз відпочинку та інших закладів відпочинку над кількістю санаторіїв, санаторіїв-профілакторіїв та дитячих санаторіїв, що, на нашу думку, не можна віднести до позитивної тенденції в розвитку спеціальних закладів розміщення, адже одна з основних функцій, яку ці заклади повинні виконувати – це оздоровлення та реабілітація. Також визиває занепокоєння і скорочення санаторіїв та санаторіїв-профілакторіїв у 2015 р., а також відміна часткового їх фінансування з 01.01.2015 р. [11].

Розглядаючи ситуацію на міжнародному туристичному ринку в 2015 р., треба зазначити, що, згідно з останнім випуском Барометра міжнародного

Таблиця 3

Колективні засоби розміщування в Україні в 2014 р. за типами

Види колективних засобів розміщування	Кількість колективних засобів розміщування, одиниць	Питома вага, %	У них			
			Місць, од	Питома вага, %	Кількість розміщених, осіб	Питома вага, %
Всього	4572	100	407975	100	5424040	100
у тому числі:						
готелі та аналогічні засоби розміщування	2645	58	135391	33,2	3813970	70,3
спеціалізовані засоби розміщування	1927	42	272584	66,8	1610070	29,7

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Таблиця 4

## Аналіз спеціалізованих закладів розміщування в Україні в 2014 р.

Види спеціалізованих засобів розміщування	Кількість СЗР, од	Пит. вага, %	У них			
			Місце, одиниць	Питома вага, %	Кількість розміщених, осіб	Питома вага, %
Спеціалізовані засоби розміщування	1927	100	272584	100	1610070	100
у тому числі:						
санаторії	187	9,7	58527	21,5	544932	33,8
дитячі санаторії	117	6,1	17952	6,6	124704	7,7
пансіонати з лікуванням	17	0,9	2863	1,1	17034	1,1
дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, дитячі центри	16	0,8	5733	2,1	37418	2,3
санаторії-профілакторії	118	6,1	17407	6,4	99899	6,2
бальнеологічні лікарні, грязелікарні, бальнеогрязелікарні (включаючи дитячі)	3	0,2	690	0,2	3187	0,2
будинки відпочинку	17	0,9	1470	0,5	10396	0,6
пансіонати відпочинку	73	3,8	15836	5,8	71149	4,4
бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз)	1367	70,9	150828	55,3	697100	43,3
оздоровчі заклади 1-2-денного перебування	12	0,6	1278	0,5	4251	0,4

Джерело: побудовано автором за даними [5]

туризму ЮНВТО, у першій половині 2015 р. число міжнародних прибуттів зросло на 4%. За період із січня по червень 2015 р. турнапрямки в усьому світі прийняли близько 538 млн. міжнародних туристів, що на 21 млн. осіб більше порівняно з аналогічним періодом 2014 р. [12].

Незважаючи на таке загальне зростання показників, результати діяльності по турнапрямкам носять досить неоднозначний характер. Як і раніше, викликають глобальну заклопотаність аспекти охорони та безпеки, у той час як економічна ситуація характеризується більшою нестабільністю порівняно з попередніми періодами, при цьому відбувається відновлення темпів росту розвинених економік на тлі уповільнення темпів росту економік країн, що розвиваються. На стан попиту в туризмі також впливають падіння цін на нафту та коливання обмінного курсу.

Генеральний секретар ЮНВТО Ріфаї Т. висловив думку, що «ці результати показують, що, незважаючи на рист нестабільності, туризм продовжує закріплювати досягнуті ім за минулі п'ять років позитивні результати, забезпечувати розвиток і економічні можливості в усьому світі» [12]. Також він закликав виявляти більш вагому підтримку туризму як сектору, що володіє потенціалом для розв'язку деяких із найбільш актуальних проблем нашого часу, а саме створення робочих місць, економічного росту і соціальної інтеграції [12].

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- в Україні склалась позитивна тенденція до збільшення колективних засобів розміщування та збільшення кількості розміщених осіб у 2011–2013 рр.;

- незважаючи на зростання кількості спеціалізованих засобів розміщування в Україні, їх питома вага та кількість розміщених у них осіб знизилась на протязі 2011–2013 рр., а питома вага готелів та аналогічних засобів розміщення збільшилась;

- мережа колективних засобів розміщування в Україні в 2014 р. нараховувала 4572 заклади (юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців) із кількістю місць 408 тис. (без урахування АР Крим, м. Севастополь та зони АТО);

- спеціалізовані засоби розміщування становили в структурі колективних засобів в Україні в 2014 р. 42% та їх кількість дорівнювала 1927 одиницям;

- більшість відвідувачів у 2014 р. (70,3%) надавали перевагу готелям та аналогічним засобам розміщування. Спеціалізовані засоби розміщування в Україні прийняли в 2014 р. лише 29,7% осіб;

- у структурі спеціалізованих засобів розміщування в Україні в 2014 р. найбільша питома вага припадала на бази відпочинку (70,9%), санаторії (9,7%), дитячі санаторії (6,1%), санаторії-профілакторії (6,1%), пансіонати відпочинку (3,8%), всі інші заклади становили у загальній структурі спеціалізованих засобів розміщування – менше 1%;

- за кількістю місць найбільшу питому вагу у структурі спеціалізованих засобів розміщування в Україні в 2014 р. займали бази відпочинку (55,3%), санаторії (21,5%), дитячі санаторії (6,6%), санаторії-профілакторії (6,4%), пансіонати відпочинку (5,8%);

- за кількістю розміщених у спеціалізованих засобах розміщування в Україні в 2014 р. превалювали бази відпочинку (43,3%), санаторії (33,8%), дитячі санаторії (7,7%), санаторії-профілакторії (6,2%), пансіонати відпочинку (4,4%).

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Милашко О.Г. Колективні засоби розміщування як об'єкт статистичного вивчення / О.Г. Милашко // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса, 2014. – Вип. 2(53). – С. 202–206.
2. Світова туристична організація UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unwto.org>.
3. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : [монографія] / За заг. ред. проф. В.Г. Герасименка. – Одеса : Астропринт, 2013. – 334 с.
4. Ворошилова Г.О. Проблеми та шляхи оптимізації міжнародного ринку туристичних послуг в Україні / Г.О. Ворошилова // Інтеллект XXI.– 2014. – № 3. – С. 8-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/int\\_XXI\\_2014\\_3\\_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/int_XXI_2014_3_3.pdf).
5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
6. Милашко О.Г. Дослідження туристичних потоків за даними засобів розміщування / О.Г. Милашко // Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях : міжнародна науково-практична конференція (24–25 квітня 2014 р.). – Одеса : ОНЕУ, 2014. – С. 15–18 [Елек-

- тронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2260>.
7. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 : затв. наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010 р. № 457 (із змінами, внесеними наказом Держспоживстандарту України від 29 листопада 2010 № 530) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
  8. Методологічні положення зі статистики туризму : затв. наказом Держ. комітету статист. України 23.12.2011 р. № 372 / Держ. комітет статист. України . – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 18 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/21/metod\\_372.pdf](http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/21/metod_372.pdf).
  9. Галасюк С.С., Гусєва О.В. Аналіз термінологічного апарату національних стандартів України по засобах розміщення туристів / С.С. Галасюк, О.В. Гусєва // Економіка Криму. – 2011. – Вип. 3(36). – С. 40–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infotur.in.ua/galasjuk9.htm>.
  10. Аніщенко О.В. Проблеми розвитку регіонального санаторно-курортного комплексу / О.В. Аніщенко // Комунальне господарство міст : наук.-техн. збірник. – 2013. – № 108. – С. 581–590 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/33029/>.
  11. Щодо подальшого фінансування санаторіїв-профілакторіїв у 2015 році : Лист Виконавчої дирекції ФСС з ТВП від 31.01.2015 р. №7.1-36-224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vobu.com.ua/ukr/news/view/40292>.
  12. В первой половине 2015 года на 21 миллион международных туристов больше / Світова туристична організація UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media.unwto.org/ru/press-release/2015-09-14/v-pervoi-polovine-2015-goda-na-21-million-mezhdunarodnykh-turistov-bolshe>.

УДК 657.1:075.8

Василенко В.П.

*аспірант кафедри економіки підприємства  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування дивідендної політики підприємства. Проаналізовано основні підходи до визначення дивідендної політики підприємств. Досліджено та узагальнено систему забезпечення дивідендної політики підприємства.

**Ключові слова:** дивідендна політика, підприємства, корпоративне управління, забезпечення, дивіденди.

### Василенко В.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования дивидендной политики предприятия. Проанализированы основные подходы к определению дивидендной политики предприятий. Исследована и обобщена система обеспечения дивидендной политики предприятия.

**Ключевые слова:** дивидендная политика, предприятия, корпоративное управление, обеспечение, дивиденды.

### Vasylenko V.P. THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION DIVIDEND POLICY OF ENTERPRISES UKRAINE

The paper reviewed theoretical aspects formation of the company's dividend policy. There have been analyzed the main approaches to determine the dividend policy of enterprises. There have been investigated and generalized the system providing dividend policy of enterprises.

**Keywords:** dividend policy, enterprise, corporate management, provoding, dividend.

**Постановка проблеми.** В умовах європейської інтеграції, яка є складовою частиною розвитку промисловості України, особливої ваги набуває формування ефективної та дієвої системи корпоративного управління на підприємствах, здатної до впровадження системних і послідовних рішень, підпорядкування всіх завдань зовнішньої та внутрішньої політики підприємства досягненню ефективних результатів у фінансово-господарській діяльності.

Одним з основних чинників розвитку промислових підприємств є сформована у процесі розвитку ефективна система управління на підприємстві. Одним із факторів успішного функціонування підприємства є вдала дивідендна політика підприємства. Вона забезпечує фінансування діяльності підприємства, а також дає акціонерам змогу оцінити ефективність діяльності підприємства.

За цих обставин особливо актуальним є формування надійних теоретико-методологічних засад дослідження організаційно-економічного забезпечення дивідендної політики промислових підприємств в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним питанням розроблення основних принципів

та засад формування дивідендної політики приділяло уваги багато як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких: В.Д. Базилевич, Д.О. Баюра, І.О. Бланк, М. Гордон, Н.Е. Деєва, Л.В. Ключенок, Л.О. Лігоненко, Дж. Лінтнер, М. Міллер, Ф. Модільяні, І.П. Мойсеєнко [5], Н.Г. Пігуль, Л.С. Селівєстрова, О.В. Сташук [4], В.М. Суторміна, Н.В. Юрчук та ін. Проте більшість вітчизняних дослідників акцентують увагу на шляхах підвищення ефективності та прибутковості підприємства, не приділяючи належної уваги впливу дивідендної політики на фінансову діяльність підприємства.

**Мета статті** полягає у пошуку доречних концепцій дивідендної політики для підвищення ефективності промислових підприємств України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Промисловість є важливою галуззю матеріального виробництва для будь-якої країни, тому що має особливе стратегічне значення для економічного розвитку. На розвиток промисловості впливає багато факторів, одним з яких є фінансова політика управління підприємствами, складовою частиною якої є дивідендна політика. Від вибору дивідендної політики залежить, яким чином буде розподілятися прибуток на підпри-

емстві: спрямовуватись на його розвиток чи виплачуватись акціонерам у вигляді дивідендів. Визначення ефективної дивідендної політики для акціонерного товариства завжди є актуальним.

Згідно із Законом України «Про акціонерні товариства» від 17.09.08 р. №514-VI, «дивіденди – частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу» [1].

Дивідендна політика – складова частина загальної політики управління прибутком, яка полягає між розподілом прибутку – споживання та капіталізація з метою зростання вартості підприємства.

Дивідендна політика являє собою сукупність методів і заходів управління прибутком, які полягають в оптимізації його пропорцій між частинами, що направляються на виплату дивідендів чи використовуються для інвестицій. Значна роль дивідендної політики підприємства характеризується такими основними положеннями:

- дивідендна політика є основною складовою частиною політики розподілу прибутку, головна мета якої – збільшення рівня добробуту власників підприємства;

- дивідендна політика є основним інструментом впливу на зростання ринкової вартості підприємства;
- характер дивідендної політики є важливим індикатором інвестиційної привабливості підприємства;

- вибір дивідендної політики впливає на трудову активність персоналу підприємства, додаткову соціальну захищеність працівників;

- обраний тип дивідендної політики здійснює вплив на рівень поточної платоспроможності підприємства [2].

На думку науковців, вибір дивідендної політики залежить від двох ключових факторів:

- реакції більшості акціонерів до змін розміру дивідендів;

- можливості визначення оптимального розміру дивідендів [3, с. 416].

На формування дивідендної політики впливають зовнішні (макроекономічна ситуація, законодавство, дивідендна політика конкурентів) і внутрішні фактори (життєвий цикл підприємства, фінансовий стан підприємства, склад акціонерів та їх потреби).

Таблиця 1

#### Основні етапи формування дивідендної політики

Основні етапи формування дивідендної політики	
1.	Урахування основних факторів, що визначають передумови формування дивідендної політики
2.	Вибір типу дивідендної політики відповідно до фінансової стратегії акціонерного товариства
3.	Розробка механізму розподілу прибутку відповідно до обраного типу дивідендної політики
4.	Визначення рівня дивідендних виплат на одну акцію
5.	Визначення форм сплати дивідендів
6.	Оцінка ефективності дивідендної політики

Джерело: складено автором.

Дивідендна політика також може виступати як спосіб інформування інвесторів про прибутковість корпорації, що було доведене Дж. Лінтнером, який встановив наявність тісного зв'язку між обсягами прибутку та розміром дивідендів. За висновками Лінтнера, підприємства (в особі найвищого керівництва) прагнуть до стабілізації або помірнього зростання дивідендів, що дає змогу сформувати певну привабливість для інвесторів та забезпечити

розширення діяльності шляхом реінвестування прибутку.

Отже, дивідендна політика включає в себе набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства щодо виплати дивідендів, та сукупність методів і засобів їх досягнення.

Обираючи дивідендну політику, необхідно приймати до уваги те, що вона впливає на параметри фінансово-господарської діяльності підприємства: ліквідність, величину самофінансування, ціну залучення фінансових ресурсів, структуру капіталу та ін. Прослідковується чітка залежність між дивідендною політикою та самофінансуванням підприємства: чим більше прибутку виділяється на виплату дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємстві для його розвитку. Якщо ж прибуток спрямовується на збільшення власного капіталу (тезаврація прибутку), то змінюється загальна структура капіталу підприємства, що може впливати на його вартість [4, с. 242].

Аналіз теоретичних джерел на тему особливостей формування оптимальної дивідендної політики підприємства дає нам можливість виділити такі найпоширеніші теорії:

1. Теорія незалежності дивідендів. Її автори Ф. Модільяні та М. Міллер стверджують, що вибрана політика не впливає ні на ринкову вартість підприємства (ціну акцій), ні на майновий стан власників у поточному чи перспективному періоді, оскільки ці показники залежать від суми формованого, а не розподіленого прибутку. Згідно з цією теорією, дивідендній політиці відводиться пасивна роль у механізмі управління прибутком. При цьому свою теорію вони супроводили значною кількістю обмежень, які в реальній практиці управління прибутком забезпечити неможливо. Незважаючи на свою вразливість у плані практичного використання, теорія Міллера-Модільяні стала відправним пунктом пошуку більш оптимальних рішень механізму формування дивідендної політики.

2. Теорія переваги дивідендів (або «синиця в руках»). Її автори М. Гордон та Д. Лінтнер стверджують, що кожна одиниця поточного доходу (виплаченого у формі дивідендів) у силу того, що вона «очищена від ризику», важить завжди більше, ніж дохід, відкладений на майбутнє, у зв'язку з притаманним йому ризиком. Виходячи з цієї теорії, максимізації дивідендних виплат надається перевага порівняно з капіталізацією прибутку.

3. Теорія мінімізації дивідендів (або теорія податкових переваг). Згідно з цією теорією, ефективність дивідендної політики визначається критерієм мінімізації податкових виплат за поточними та очікуваними доходами власників. Оскільки обкладання податком поточних доходів у формі одержаних дивідендів завжди вище, ніж очікуваних (з урахуванням фактора вартості грошей у часі, податкових пільг на капіталізований прибуток тощо), дивідендна політика повинна забезпечити мінімізацію дивідендних виплат і, відповідно, максимізацію капіталізації прибутку з тим, щоб одержати найвищий податковий захист сукупного доходу власників. Однак такий підхід до дивідендної політики не влаштовує численних дрібних акціонерів із низьким рівнем доходів, які постійно потребують поточних їх надходжень у формі дивідендних виплат (що знижує об'єм попиту на акції таких компаній, а також і котирувану ринкову ціну цих акцій).

4. Сигнальна теорія дивідендів (або теорія сигналізування). Ця теорія побудована на тому, що основні моделі оцінки поточної реальної ринкової вартості



акцій як базисний елемент використовують розмір дивідендів, що виплачуються за нею. Таким чином, ріст рівня дивідендних виплат визначає автоматичне зростання реальної, а також котированої ринкової вартості акцій, що за їх реалізації приносить акціонерам додатковий дохід. Окрім того, виплата високих дивідендів «сигналізує» про те, що компанія знаходиться на підйомі й очікує суттєве зростання прибутку в наступному періоді.

5. Теорія відповідності дивідендної політики складу акціонерів (або «теорія клієнтури»). Відповідно до цієї теорії, компанія повинна здійснювати таку дивідендну політику, яка відповідає очікуванням більшості акціонерів, їх менталітету. Якщо основний склад акціонерів надає перевагу поточному доходу, то дивідендна політика повинна виходити з переважного напрямку прибутку на цілі поточного споживання. І навпаки, якщо основний склад акціонерів надає перевагу збільшенню своїх очікуваних доходів, то дивідендна політика повинна виходити з переважної капіталізації прибутку в процесі його розподілу.

Теоретично кожна із наведених теорій дивідендної політики може використовуватись підприємством протягом певного періоду діяльності заради досягнення певної мети. Вибір і практична реалізація конкретної теорії дивідендної політики підприємства зумовлена низкою факторів економічного, правового, соціального й адміністративного впливу. Таким чином, періодичне застосування конкретного варіанту дивідендної політики вимагає виваженого, економічно обґрунтованого підходу з урахуванням особливостей національної економіки, специфіки конкретного підприємства та особливостей його діяльності [5, с. 292].

Таблиця 2

## Основні типи дивідендної політики

Підхід до формування дивідендної політики	Види використовуваної дивідендної політики
Консервативний	<ul style="list-style-type: none"><li>• Залишкова політика дивідендних виплат</li><li>• Політика стабільного розміру дивідендних виплат</li></ul>
Компромісний	<ul style="list-style-type: none"><li>• Політика мінімального стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди</li></ul>
Агресивний	<ul style="list-style-type: none"><li>• Політика стабільного рівня дивідендів</li><li>• Політика постійного зростання розміру дивідендів</li></ul>

Джерело: складено автором.

1. Залишкова політика дивідендних виплат передбачає, що фонд виплати дивідендів створюється після того, як за рахунок прибутку задоволена потреба у формуванні власних фінансових ресурсів, що забезпечують, повною мірою, реалізацію інвестиційних можливостей підприємства. Якщо за наявними інвестиційними проектами рівень внутрішньої ставки дохідності перевищує середньозважену вартість капіталу (або інший вибраний критерій, наприклад коефіцієнт фінансової рентабельності), то основна частина прибутку повинна бути направлена на реалізацію таких проектів, оскільки вона забезпечить високий темп росту капіталу (відкладеного доходу) власників. Перевагою політики цього типу є забезпечення високих темпів розвитку підприємства, підвищення його фінансової стійкості. Недолік же цієї політики полягає в нестабільності розмірів дивідендних виплат, повній непередбачуваності формо-

них їх розмірів у наступному періоді і навіть відмові від їх виплат у період високих інвестиційних можливостей, що негативно відбивається на формуванні рівня ринкової ціни акцій. Така дивідендна політика використовується зазвичай лише на ранніх стадіях життєвого циклу підприємства, пов'язаних із високим рівнем його інвестиційної активності.

2. Політика стабільного розміру дивідендних виплат передбачає виплату незмінної їх суми протягом тривалого періоду (за високих темпів інфляції сума дивідендних виплат коректується на індекс інфляції). Перевагою цієї політики є її надійність, яка створює почуття впевненості в акціонерів у незмінності розміру поточного доходу незалежно від різних обставин, визначає стабільність котировання акцій на фондовому ринку. Недоліком цієї політики є її слабкий зв'язок із фінансовими результатами діяльності підприємства, відповідно, у періоди несприятливої кон'юнктури та низького розміру формованого прибутку інвестиційна діяльність може бути зведена до нуля. Для того щоб уникнути цих негативних наслідків, стабільний розмір дивідендних виплат встановлюється зазвичай на відносно низькому рівні. Це відносить згаданий тип дивідендної політики до категорії консервативної, що мінімізує ризик зниження фінансової стійкості підприємства через недостатній темп приросту власного капіталу.

3. Політика мінімального стабільного розміру дивідендів із надбавкою в окремі періоди (або політика екстра-дивіденда) за достатньо розповсюдженою думкою являє собою найбільш зважений її тип. Її перевагою є стабільна гарантована виплата дивідендів у мінімально передбаченому розмірі (як у попередньому випадку) за високого зв'язку з фінансовими результатами діяльності підприємства, що дає змогу збільшувати розмір дивідендів у періоди сприятливої господарської кон'юнктури, не знижуючи при цьому рівень інвестиційної активності. Така дивідендна політика дає найбільший ефект на підприємствах із нестабільним у динаміці розміром формування прибутку. Основний недолік цієї політики полягає в тому, що за тривалої виплати мінімальних розмірів дивідендів інвестиційна привабливість акцій компанії знижується і, відповідно, падає їх ринкова вартість.

4. Політика стабільного рівня дивідендів передбачає встановлення довготривалого нормативного коефіцієнта дивідендних виплат відносно суми прибутку (або нормативу розподілу прибутку на споживчий та капіталізований його частині). Перевагою цієї політики є простота її формування та тісний зв'язок із розміром формованого прибутку. Водночас основним її недоліком є нестабільність розмірів дивідендних виплат на акцію, що визначається нестабільністю суми формованого прибутку. Ця нестабільність викликає різкі перепади в ринковій вартості акцій за окремими періодами, що перешкоджає максимізації ринкової вартості підприємства у процесі здійснення такої політики (вона сигналізує про високий рівень ризику господарської діяльності цього підприємства). Навіть за високого рівня дивідендних виплат така політика зазвичай не приваблює інвесторів (акціонерів), що уникають ризику. Тільки зрілі компанії зі стабільним прибутком можуть дозволити собі здійснення дивідендної політики цього типу; якщо розмір прибутку суттєво змінюється в динаміці, ця політика генерує високу загрозу банкрутства.

5. Політика постійного зростання розміру дивідендів (здійснюється під гаслом «ніколи не знижуй річний дивіденд») передбачає стабільне зростання

рівня дивідендних виплат у розрахунку на одну акцію. Зростання дивідендів під час здійснення такої політики відбувається, як правило, у твердо встановленому відсотковому прирості до їх розміру в попередньому періоді (на цьому принципі побудована розглянута раніше «модель Гордона», що визначає ринкову вартість акцій таких компаній). Перевагою такої політики є забезпечення високої ринкової вартості акцій компанії і формування її позитивного іміджу у потенційних інвесторів за додаткових емісій. Недоліком цієї політики є відсутність гнучкості в її проведенні та постійне зростання фінансової напруженості: якщо темп зростання коефіцієнта дивідендних виплат зростає (тобто якщо фонд дивідендних виплат зростає швидше, ніж сума прибутку), то інвестиційна активність підприємства скорочується, а коефіцієнти фінансової стійкості знижуються (за інших рівних умов). Здійснення такої дивідендної політики можуть дозволити собі лише реально процвітаючі акціонерні компанії, якщо ж ця політика не підкріплена постійним зростанням прибутку компанії, то вона являє собою прямий шлях до банкрутства [5, с. 294].

Залежно від власних стратегічних цілей, акціонерна корпорація може застосовувати такі види дивідендної політики:

1. Політика «нульового» дивіденду полягає в невиконанні дивідендів взагалі. Це означає, що компанія свідомо попереджає акціонерів про «нульову» дивідендну політику, а акціонери підтверджують свою згоду (чи незгоду) з даною політикою, голосуючи за це фактами купівлі (чи продажу) акцій компанії. Керівництво такої корпорації фактично будує свою дивідендну концепцію на припущеннях Міллера-Модільяні. Як зазначалося вище, прикладом такої дивідендної політики може служити корпорація Microsoft, яка взагалі не виплачує дивідендів. Така політика виправдана у випадку корпорації, оскільки ринкова ціна акцій даної компанії понад 10 разів перевищує балансову ціну, тобто ту кількість власного капіталу, яка еквівалентна одній акції. За такого співвідношення менеджмент компанії фактично вирішує, чи скерувати, наприклад, грошовий потік чистого прибутку на дивіденди, чи поповнити ним власний капітал компанії за рахунок нерозподіленого прибутку. Кожна скерована таким чином гривня чистого прибутку означає: у першому випадку збагачення акціонерів рівно на 1.00 грн., а в другому – утворення з одного долара бази потенційного зростання курсу акцій на 10.00 грн. і більше. Зрозуміло, який варіант у цьому разі обирає менеджмент. Зазначимо, що це можливо лише тоді, коли акціонери пов'язують свої очікування зі значним зростанням акцій компанії, довіряють її менеджменту або якщо їхнього сукупного корпоративного впливу недостатньо для того, щоб змінити цю політику.

2. Політика «100%» дивіденду Ця політика відносно рідко зустрічається в діяльності підприємств. Її сутність полягає у виділенні 100% нерозподіленого прибутку на виплату дивідендів. Таким чином, дана політика фактично – антипод «нульової» дивідендної політики. Виділення 100% чистого прибутку на виплату дивідендів фактично означає, що в розпорядження компанії не надходить нерозподілений прибуток, отриманий у даному обліковому періоді. Таким чином, за даної облікової політики не відбувається збільшення власного капіталу компанії, а отже, не закладається фінансова база для наступного зростання курсу акцій. Така політика може бути виправ-

дана винятково для підприємств, які обмежені у зростанні специфікою своєї діяльності. Наприклад, підприємства, що займаються видобутком корисних копалин. У будь-якому разі даний тип політики не можна відносити до особливо раціонального.

3. Політика фіксованого дивіденду. Цей вид дивідендної політики досить часто застосовується в практиці акціонерних корпорацій. Вона полягає у виділенні однієї і тієї самої абсолютної величини дивідендів із розрахунку на одну акцію. Оскільки чистий прибуток корпорації має тенденцію становити різну величину в різних облікових періодах, то для збереження фіксованої абсолютної величини дивіденду на одну акцію виділяють адекватну та завжди різну частину на виплату дивідендів. Коли немає чистого прибутку компанії в даному обліковому періоді, на виплату дивідендів можуть скерувати навіть резервний фонд компанії. Політика фіксованого дивіденду характерна для привілейованих акцій, проте деякі корпорації можуть застосовувати її і до звичайних акцій. Позитивний аспект такого застосування – наближення звичайних акцій за своїми характеристиками ризику до привілейованих акцій за ординарної наявності в них, як і в усіх інших звичайних акцій, права на участь в управлінні компанією. Оскільки за даними акціями виплачуються фіксовані дивіденди, то для таких цінних паперів відносно легко побудувати модель їх оцінки, базуючись на дисконтних грошових потоках.

4. Політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами Такий тип дивідендної політики дуже подібний до попередньо наведеного. Проте політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами передбачає на додаток до фіксованої (гарантованої) частини дивідендів ще й додаткові преміальні виплати в ті періоди, коли керівництво компанії вирішить їх виплатити. Преміальні кошти виплачуються тоді, коли компанія досягає особливо позитивних фінансових результатів. Такі преміальні виплати, як правило, – позитивний чинник для курсу цінних паперів корпорації, оскільки відповідно до деяких теорій поведінки інвесторів на фондовому ринку останні чекають позитивних змін у дивідендній політиці.

5. Політика виділення на дивіденди фіксованого відсотка з прибутку. Її традиційно вважають найпоширенішою. Метод вирахування суми дивідендів, що належать виплаті з розрахунку на одну акцію за цієї дивідендної політики, відносять до класичних, оскільки його наводять у більшості підручників із корпоративного управління та фінансів. Сутність даної дивідендної політики визначається саме методом обчислення дивідендів із розрахунку на одну акцію. Для такого обчислення спочатку вирішують, яку частку (відсоток) чистого прибутку може бути виділено на виплату дивідендів. Потім знаходять абсолютне значення даної частки чистого прибутку. Це і буде сума виділена на виплату дивідендів за акціями. Для того щоб знайти суму дивідендів, яка припадає на одну акцію, потрібно суму, виділену на виплату дивідендів за акціями, поділити на кількість звичайних акцій, що перебувають в обігу. До позитивних моментів даної дивідендної політики варто віднести її простоту та зрозумілість у застосуванні. Ще однією перевагою можна вважати прозорість механізму нарахування. Акціонери корпорації, яка використовує цю дивідендну політику, розуміють, що величина їхніх персональних дивідендних доходів залежить не від мінливих (та часом волюнтаристських) рішень менеджменту компанії, а від

об'єктивних фінансових характеристик корпорації, насамперед величини отриманого в даному обліковому періоді чистого прибутку. Зважаючи на те, що чистий прибуток корпорації переважно має тенденцію до зростання в часі, акціонери часто очікують і зростання дивідендних виплат із розрахунку на одну акцію. Один із важливих моментів даної дивідендної політики, який визначає його специфіку, – наявність сезонних аномалій у прибутках корпорації залежно від специфіки їхньої операційної діяльності. Це пов'язано передусім із сезонністю їхнього продажу. Чистий прибуток та сума, призначена для дивідендних виплат, виступають тісно пов'язаними величинами з продажами компанії, тобто вони переважно коливаються відповідно до сезонності продажу. Як результат, сезонні аномалії продажу відображаються в сезонних аномаліях дивідендів, коли здійснюється політика виділення на дивіденди фіксованого відсотка з прибутку.

6. Прогресивна дивідендна політика – одна з найпопулярніших серед акціонерів передусім тому, що вона передбачає поступове постійне збільшення дивідендних виплат із розрахунку на одну акцію. Дуже часто це поступове збільшення дивідендів проявляється постійним темпом приросту дивідендних виплат. Практика країн із розвинутими ринковими економічними системами показує, що більшість акціонерних корпорацій здійснюють поквартальну виплату дивідендів. Із причин, наведених вище, квартальні дивідендні виплати відображають сезонні аномалії продажу корпорації. Отже, для запровадження прогресивної дивідендної політики треба забезпечувати пріоритет стосовно дивідендних виплат аналогічного кварталу попереднього року. Якщо акціонерна корпорація дотримується прогресивної дивідендної політики, то в процесі визначення величини поточних дивідендних виплат передусім варто: встановити величину дивідендних виплат на одну акцію в аналогічному кварталі минулого року; прийняти рішення стосовно темпу приросту поточних дивідендних виплат порівняно з аналогічним кварталом минулого року; на основі встановленого темпу приросту визначити поточні дивідендні виплати на одну акцію; визначити, яка сума грошей потрібна для забезпечення даних поточних дивідендних виплат, для цього треба поточні дивідендні виплати на одну акцію перемножити на кількість звичайних акцій в обігу; визначити, який відсоток чистого прибутку становить сума, потрібна для забезпечення поточних дивідендних виплат; вирішити остаточно, чи може акціонерна корпорація виділити цю частину прибутку на дивідендні виплати. Якщо дана частина чистого прибутку може бути виділена на дивідендні виплати, то переходять до реалізації дивідендної політики, а якщо ні, то зменшують темп приросту поточних дивідендних виплат та повторюють наведену вище послідовність дій або навіть відмовляються від прогресивної дивідендної політики.

7. Регресивна дивідендна політика – це фактично антипод прогресивної дивідендної політики, оскільки передбачає стає та поступове зменшення дивідендних виплат, що еквівалентно їх приросту з від'ємним темпом. Це найменш популярний вид дивідендної політики серед акціонерів. Застосування даної політики часто приводить до того, що акціонери вирішують продати акції даної корпорації. Якщо прогресивна дивідендна політика часто приводить до зростання курсу акцій, то регресивна – до падіння. Тим не менше акціонерні товариства часто бувають змушені застосовувати дану дивідендну політику в

силу об'єктивних обставин. Зростання конкуренції часто приводить до зменшення величини чистого прибутку. На початку ринкових перетворень в Україні деякі вітчизняні акціонерні товариства отримували значні прибутки, викликані низьким рівнем конкуренції та неефективністю вітчизняного ринку. У ті часи вони встановлювали невиправдано великі дивідендні виплати за своїми акціями. Із часом рівень конкуренції суттєво вплинув на прибутки таких компаній, проте задавши значний темп високих дивідендних виплат, тепер ці акціонерні товариства змушені запровадити непопулярну регресивну дивідендну політику.

8. Політика негрошових виплат. Деколи за браком потрібних фінансових ресурсів акціонерні корпорації вдаються до політики негрошових дивідендних виплат. У цьому разі замість прямих грошових дивідендних виплат використовують, як правило, найближчі грошові замінники. Заслужує на увагу політика виплати дивідендів випуском нових цінних паперів, наприклад акцій чи облігацій. Оскільки найцінніші папери володіють цілим спектром специфічних фінансових характеристик, то політика негрошових виплат може далеко виходити за рамки даного дослідження та звестися до пояснення характеристик цінних паперів взагалі.

9. Політика нагромаджених кумулятивних дивідендів. Деколи, не бажаючи застосовувати політику негрошових виплат та не маючи достатніх фінансових ресурсів для грошових дивідендних виплат, корпорація вирішує застосувати політику нагромаджених грошових дивідендів. У цьому разі дивіденди оголошуються, проте виплата їх відкладається до кращих часів. Практика та теорія реалізації дивідендної політики знають багато прикладів реалізації дивідендних виплат до зазначених вище політик чи навіть відповідно до певних специфічних обставин, в яких перебуває дана корпорація. Науковці роблять спроби розкласифікувати теоретичні засади, відповідно до яких здійснюється на практиці та чи інша дивідендна політика. Так, відповідно до класифікації, наведеної І.О. Бланком, теорії, котрі пробують пояснити, як «правильно» застосовувати дивідендну політику, висовують гіпотези стосовно поведінки інвесторів залежно від дивідендної політики. Це передусім теорії: про незалежність дивідендів, про надання переваги дивідендам, про мінімізацію дивідендів, сигнальна теорія дивідендів (теорія сигналізування), теорія відповідності дивідендної політики складу акціонерів (теорія клієнтури).

Як бачимо, серед теорій, згаданих вище, часто суперечливих, жодна не може остаточно та вичерпно пояснити, як «правильно» застосовувати різні види дивідендної політики. На думку автора, абсолютну відповідь можна знайти у сфері практичного застосування дивідендної політики українськими підприємствами [6].

Згідно з даними НКЦПФР, на протязі 2010–2013 рр. більшість українських підприємств та компаній дотримувались консервативної дивідендної політики, реінвестуючи майже весь прибуток у розвиток бізнесу. Це пояснюється складною фінансовою ситуацією в їх діяльності, а також прагненням до переоснащення для більш переконливого конкурсування із підприємствами-конкурентами, особливо із західними підприємствами, де рівень фондоозброєності на порядок вищий, аніж у країнах СНД. Із 2010 по 2012 р. сума нарахованих дивідендів зросла більш, ніж у півтора рази, проте на кінець 2013 р. вона скоротилася майже вдвічі. Динаміку величини суми нарахованих дивідендів представлено на рис. 2.

Таблиця 3

## Система забезпечення дивідендної політики підприємств України

Елемент системи	Що в себе включає
Організаційне забезпечення	Вибір оптимальної дивідендної політики, що оптимально поєднає інтереси акціонерів із необхідністю фінансування підприємства на рівні, достатньому для його розвитку.
Економічне забезпечення	Фінансування поточної діяльності підприємства для його розвитку, отримання та розподілу прибутку між акціонерами або інвестування коштів у фінансову діяльність підприємства на інший період.
Нормативно-правове забезпечення	Перелік нормативних актів, які регулюють відносини між юридичною особою – підприємством, а також фізичними особами: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI;</li> <li>• Закон України «Про акціонерні товариства» від 19.09.91 р. №1579-XII;</li> <li>• Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.91 р. № 1576-XII;</li> <li>• Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI;</li> <li>• Перелік видів виплат, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджений Постановою КМУ від 22.12.2010 р. № 1170;</li> <li>• Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291;</li> <li>• Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 р. № 91;</li> <li>• Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290.</li> </ul>
Інформаційне забезпечення	Система інформаційного повідомлення (через оголошення) акціонерів щодо зборів акціонерів підприємства, а також виплати дивідендів. Оголошення включає: назву підприємства, місце та час проведення зборів акціонерів, дату зборів власників підприємства, де було прийняте рішення про виплату дивідендів, період, за який виплачуються дивіденди, величина дивідендів на одну акцію, особливості оподаткування дивідендів.
Інституційне забезпечення	Міністерство фінансів України, Верховна рада України, Фонд державного майна України, Державний комітет із регулювання цінних паперів та фінансових ринків, Мінекономрозвитку.

Джерело: складено автором.

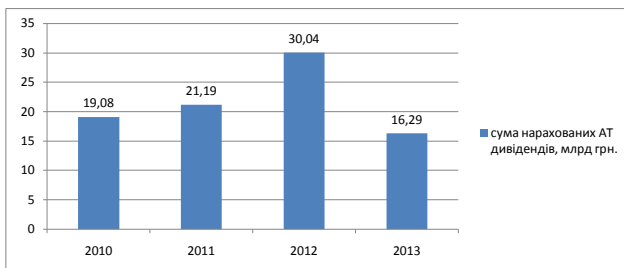


Рис. 2. Динаміка суми нарахованих дивідендів

Як і сума нарахованих дивідендів, сума виплачених дивідендів зростала до 2012 р., проте в 2013 р. вона дещо знизилась (рис. 3).

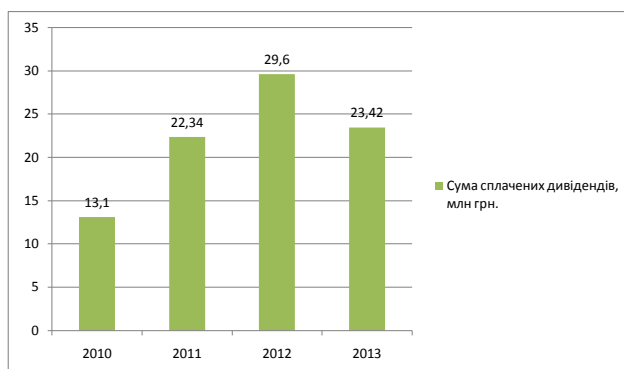


Рис. 3. Динаміка суми виплачених дивідендів

Сучасний стан корпоративного управління підприємствами України потребує вдосконалення. Входження України до числа країн Європейського Союзу означає, що українські підприємства мають модернізуватися задля підвищення рівня конкурентоздатності на європейському ринку. У тому числі це потрібно для більш ефективного управління дивідендами підприємства.

Організаційно-економічне забезпечення дивідендної політики – сукупність організаційних та економічних методів управління, що сприяють досягненню цілей власників підприємств у рамках обраної дивідендної політики.

Крім організаційно-економічного, існує ще декілька елементів системи забезпечення дивідендної політики підприємств в Україні, які представлено в табл. 3.

**Висновки.** Аналізуючи теорії дивідендної політики, варто зазначити, що кожен з них можна використовувати в роботі вітчизняних підприємств. Усе залежить від цілей, які керівництво підприємства ставить перед менеджерами.

Нові умови діяльності вітчизняних підприємств вимагають реформування та вдосконалення системи корпоративного управління як одного із факторів підвищення конкурентоспроможності на європейському ринку. Для цього мають бути створені належні інституційні умови вдосконалення системи корпоративного управління. Це позитивно вплине на дивідендну політику українських підприємств.

Дослідивши звіти НКЦПФР за останні чотири роки, можна зробити висновок, що на даному етапі роботи переважна більшість підприємств реінвестують прибуток, майже не виплачуючи при цьому дивіденди акціонерам. Це пояснюється складною фінансовою ситуацією в країні, а також бажанням удосконалення свого виробництва.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.08 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://msd.in.ua/dividendna-politika-akcionernogo-tovaristva/>.
3. Ли Ченг Ф. Финансы корпораций : теории, методы и практика / Ли Ченг Ф., Дж.И. Финнерти. – М. : Инфра-М, 2000. – 685 с.
4. Стацук О.В. Особливості формування дивідендної політики на підприємстві / О.В. Стацук, Ю.В. Малишко, Л.С. Яковук //

- Наукові записки Національного університету «Острозька Академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 239–242.
5. Мойсеєнко І.П. Інвестування : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.
6. Колісник М. Дев'ять видів дивідендної політики / М. Колісник // Києво-Могилянська бізнес-студія. – 2002. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/finance/fin029.html>.

УДК:338.512

**Волошина О.А.**

*асистент кафедри економіки підприємства  
та управління персоналом  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка*

**Клименко Н.О.**

*студентка  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка*

## ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню теоретичних засад і методичних підходів до формування витрат господарської діяльності підприємства. Виявлено проблеми формування витрат господарської діяльності та запропоновано шляхи їх вирішення для розвитку підприємства. Надано пропозиції щодо зниження витрат господарської діяльності.

**Ключові слова:** підприємство, витрати, господарська діяльність, класифікація витрат, собівартість, виробництво, ефективність, центри затрат, зниження витрат.

### **Волошина О.А., Клименко Н.А. ФОРМИРОВАНИЕ РАСХОДОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена исследованию теоретических основ и методических подходов к формированию расходов хозяйственной деятельности предприятия. Выявлены проблемы формирования расходов хозяйственной деятельности и предложены пути их решения для развития предприятия. Даны предложения по снижению расходов хозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** предприятие, расходы, хозяйственная деятельность, классификация расходов, себестоимость, производство, эффективность, центры затрат, снижение расходов.

### **Voloshina O.A., Klimentko N.A. FORMATION EXPENSES ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES**

The article investigates theoretical foundations and methodological approaches to the development costs of business enterprises. The problems of formation costs of economic activity and the ways of their solution for the enterprise. The article provided suggestions for reducing the cost of business.

**Keywords:** enterprise, the cost, economic activity, classification of charges, prime price, production, efficiency, centers of expenses, cost cutting.

**Постановка проблеми.** Оскільки в умовах розвитку економіки все більше уваги приділяється формуванню ресурсів підприємства, то питання аналізу формування собівартості продукції підприємства є досить актуальним. Ця тема є предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Зазначені питання набувають особливого значення за умов ринкової трансформації економіки, пошуку ефективних механізмів економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасних економічних умовах відіграє важливу роль визначення шляхів формування витрат господарської діяльності підприємства. Питанням формування та здійснення витрат на підприємствах, їх оцінка, пошук шляхів зниження і оптимізації є предметом досліджень таких науковців та практиків, як: С.А. Котляров, І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець [1] та ін. Теоретичні аспекти калькулювання собівартості продукції досліджували І.О. Бланк, С.Ф. Друрі, Ч. Хорнгерн, Дж. Фостер [2], серед українських учених – В.Г. Андрійчук, Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Герасимчук, В.П. Завгородній, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, В.Г. Лінник, С.Ф. Покропивний, А.Т. Мармоза, Ю.М. Тютюнник, Л.І. Шваб, Л.В. Чижевська [4] та ін.

**Мета статті** полягає у висвітленні теоретичних основ і методичних підходів до формування витрат

господарської діяльності підприємства, виявленні проблем та шляхів їх вирішення для розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Господарська діяльність включає як виробничу діяльність, у процесі якої виробляється продукція, виробництво народного споживання та інші матеріальні цінності, та невиробничу діяльність, пов'язану з виконанням різних видів робіт, у тому числі науково-дослідних, надання послуг, результати яких відчужуються як товар. Господарська діяльність має здійснюватися належним чином та давати якісні результати, що можливо забезпечити, якщо суб'єкти господарювання будуть мати достатні знання, навички, досвід, а це досягається, коли така діяльність здійснюється постійно у вигляді промислу. Тобто важливою ознакою господарської діяльності є її систематичність, виконання на професійній основі. У господарській діяльності значну роль відіграють витрати, адже від обсягу витрат та раціонального використання ресурсів залежить якість господарської діяльності підприємства.

Сучасний погляд на категорію витрат досить різноманітний. В економічній літературі не має єдиного підходу до економічного визначення як витрат у цілому, так і виробничих витрат зокрема, тому дане

поняття часто розглядається з кількох точок зору, які іноді суперечать одна одній. Отже, під час здійснення виробничої діяльності питання суті витрат є досить важливими і залишаються актуальною темою дискусій, які розгортаються як у періодичній літературі, так і на науково-практичних конференціях та семінарах [5].

У процесі господарської діяльності на підприємстві має місце створення витрат.

Витрати – це сукупність виражених у грошовій формі і використаних ресурсів підприємства, пов'язаних із виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт та їхньою реалізацією. Для того щоб краще розуміти та контролювати створення витрат на підприємстві, їх класифікують за певними ознаками. Класифікація допомагає глибше зрозуміти суть витрат, вивчити порядок їх формування і мету використання.

У господарській діяльності значну частку мають витрати на виготовлення продукції. Для контролю витрат необхідно визначити собівартість продукції.

У процесі своєї господарської діяльності підприємство проводить безліч фінансово-господарських операцій і постійно несе витрати, пов'язані з їх проведенням. Одні групи витрат безпосередньо пов'язані зі здійсненням конкретної операції (із конкретним об'єктом витрат), інші – мають загальний характер і необхідні для забезпечення функціонування підприємства в цілому. Усі витрати – і матеріальні, і трудові, і фінансові – підприємство здійснює для забезпечення своєї господарської діяльності.

Операційні витрати є основною складовою частиною витрат підприємства. До них входять: виробнича собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Під операційними витратами (собівартістю) розуміються виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів на здійснення операційної діяльності.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не входять до виробничої собівартості, поділяють на: адміністративні, витрати на збут та інші операційні витрати.

Витрати операційної діяльності групують за такими економічними елементами: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати [6].

Для контролю надзвичайно важливого значення в сьогоденних умовах господарювання набуває інформація про витрати не в цілому по підприємству чи організації, а в частині більш деталізованих об'єктів формування затрат.

Бухгалтерському апарату затрати на виробництво найкраще контролювати там, де відбувається виробничий процес або його обслуговування. У зв'язку з цим з'явилися такі об'єкти формування й обліку затрат, як місця виникнення затрат, центри затрат і центри відповідальності.

Місцем виникнення затрат називається місце, де вони фактично утворилися.

До місць виникнення затрат відносять структурні підрозділи (цехи, бригади, відділи, дільниці), які являють собою об'єкти нормування, планування й обліку затрат виробництва з метою контролю і управління витратами виробничих ресурсів.

Основою виділення центрів затрат є спільність устаткування, що використовується, виконуваних операцій чи функцій.

Центри відповідальності стосовно процесу вироб-

ництва поділяють на основні та функціональні, а за відношенням до внутрішньогосподарського механізму – на госпрозрахункові й аналітичні. Основні центри відповідальності забезпечують контроль затрат у місцях їх виникнення: виробничий комплекс відповідає за затрати цехів, що входять до нього, цех – за затрати дільниць, які належать йому, дільниця – за затрати бригад.

Функціональні центри поширюють контроль затрат на багато місць їх виникнення, якщо затрати у них формуються під впливом даного центру.

Госпрозрахункові центри відповідальності, як правило, співпадають із місцями виникнення затрат, їм належить контроль у момент виникнення витрат.

Аналітичні центри відповідальності не пов'язані із системою внутрішніх госпрозрахункових відносин, вони створюють системи контролю окремих витрат.

Розрізняють два види центрів відповідальності, а саме: центр відповідальності за затратами, центр відповідальності за фінансовими результатами.

Разом із тим розрізняють такі принципи виділення центрів відповідальності на підприємстві: функціональний, територіальний, відповідності організаційній структурі, подібності структури затрат.

За функціональним принципом виділяють такі центри відповідальності:

- обслуговуючі центри відповідальності, які надають послуги іншим центрам усередині підприємства (ідальні, електропідстанції, паросилового господарству);

- матеріальні центри відповідальності, які служать для заготівлі і забезпечення підприємства чи організації матеріальними ресурсами (відділ матеріально-технічного постачання);

- виробничі центри відповідальності являють собою підрозділи основного, допоміжного і підсобного виробництва;

- управлінські центри відповідальності – заводоуправління, бухгалтерія, відділ кадрів;

- збутові центри відповідальності займаються реалізацією продукції (відділ маркетингу, збуту).

За територіальним принципом існує два варіанти поділу на центри відповідальності:

1. У рамках одного центру відповідальності поєднані декілька функцій (наприклад, деякі підприємства мають декілька представництв у різних регіонах, кожне таке представництво займається маркетингом, рекламою, збутом продукції тощо).

2. Один функціональний напрям діяльності поділяють на декілька центрів відповідальності (наприклад, підприємство має декілька складів, розміщених у різних частинах міста).

Вибір способу поділу підприємства на центри відповідальності визначається специфікою конкретної ситуації.

Формування витрат за центрами витрат і сферами відповідальності до цього часу ще не знайшло належного застосування на підприємствах України, хоча його необхідність диктується тією обставиною, що в умовах ринкового середовища слід мати детальну інформацію про формування собівартості та шляхи її зниження з метою обмеження витрат на виробництво, що призведе до мінімізації ціни продажу [7].

Рівень економічної ефективності діяльності підприємства залежить від багатьох чинників та умов. Ці чинники в реальності діють не ізольовано, а здебільшого перетинаються і обумовлюють один одного. Частина з них залежить від діяльності підприємства, інші пов'язані з технологією й організацією виробництва, а деякі зумовлені рівнем використання вироб-

ничих ресурсів і впровадженням науково-технічного прогресу [8].

Найважливішим показником економічної ефективності діяльності підприємства є отримана сума прибутку. Його формують сума грошових надходжень, одержана підприємством від продажу сільськогосподарської продукції, та затрати, пов'язані з його виробництвом і реалізацією.

Виручка від реалізації залежить від обсягів товарної продукції та ціни на неї, ціна ж значною мірою – від попиту і пропозиції на кожний окремий вид продукції, що виробляє підприємство, її якості, каналів реалізації, строків реалізації та ін. Особливим чинником, який впливає на збільшення виручки від реалізації, є підвищення якості продукції. На якісну продукцію, що постачається на ринок, існує кращий попит, вона реалізується за вищою ціною.

Чинники, що формують і мають великий вплив на обсяг прибутку, постійно перебувають у тісному взаємозв'язку, обумовлюють один одного. Через це зміна одного з них спричиняє відповідну зміну інших.

Відповідно до обмеженості ресурсів і важливості їх економії, основними чинниками, які визначають ефективність виробництва, є трудомісткість, матеріаломісткість і фондомісткість продукції. Із цього випливає, що підприємство в господарській діяльності повинно приділяти значну увагу вдосконаленню технології, спеціалізації та концентрації виробництва, організації й оплаті праці, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу і набутому досвіду.

Для беззбиткового функціонування підприємства, його фінансової сталості слід не тільки мати необхідні ресурси, а й правильно встановлювати нормативний рівень їх витрачання, визначити оптимальне співвідношення ресурсів для виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг), тобто чітко володіти інформацією про структуру виробничих витрат підприємства, уміло ними управляти. На підприємстві формують витрати відповідно до їх класифікації та мети. Залежно від класифікаційних ознак витрати повинні відповідати таким принципам: об'єктивності; економічної однорідності; повноти; відповідності доходам; ефективності; достовірності; сутєвості.

Основним завданням управління витратами є пошук шляхів ефективного використання наявних обмежених ресурсів за допомогою основних функцій: планування, калькулювання, обліку, аналізу і контролю витрат внутрішньовиробничої діяльності, які взаємопов'язані між собою [4].

Для оптимізації витрат на виробництво продукції підприємство повинне використовувати методи, які забезпечать йому тривалий успіх. Підприємство може вкласти додаткові кошти в дослідження і розробки, які дадуть можливість зменшити витрати на виробництво продукції без зниження її якості. Також підприємство може зменшити витрати за допомогою грамотної роботи з постачальниками [3].

У сучасних ринкових умовах із поширеними кризовими явищами актуальною проблемою є прийняття рішень з підвищення рівня прибутковості. Крім чинників збільшення обсягів виробництва продукції, просування її на незаповнені ринки, виникає проблема зниження витрат на виробництво і реалізацію цієї продукції.

До основних джерел зниження витрат виробництва і реалізації продукції підприємства належать:

– зниження витрат сировини, матеріалів, палива та енергії на одиницю продукції;

– зменшення розміру амортизаційних відрахувань, що припадають на одиницю продукції;

– зниження витрат заробітної плати на одиницю продукції;

– скорочення адміністративних та накладних витрат під час експорту та імпорту товарів;

– ліквідація непродуктивних витрат і втрат.

На економію ресурсів значно впливає кількість техніко-економічних чинників. Найбільший вплив мають такі групи внутрішньовиробничих чинників, як:

– підвищення технічного рівня виробництва;

– удосконалювання організації виробництва і праці;

– зміна обсягу виробництва.

Всі вони призводять до зниження витрат сировини, матеріалів, заробітної плати. Зменшення витрат сировини і матеріалів досягається за рахунок зниження норм їхнього використання, скорочення відходів і втрат у процесі виробництва і збереження, повторного використання матеріалів, впровадження безвідходних технологій.

На розмір витрат істотний вплив має зміна цін на сировину і матеріали. За їхнього збільшення витрати зростають, а за зниження – зменшуються.

Зниження витрат підприємства забезпечується і за рахунок зменшення витрат живої праці на одиницю продукції та темпів зростання його продуктивності відносно темпів зростання середньої заробітної плати.

Значне зниження витрат можна досягти також у результаті застосування прогресивних методів організації виробництва. Прикладом є розроблена в Японії і маюча широке застосування в усьому світі система організації виробництва justintime (точно в термін). Вона знижує витрати виробництва за рахунок бездефектного виготовлення продукції. Сутність її полягає в тому, що комплектуючі вироби, деталі поставляються споживачу у визначене місце, у потрібний час, у необхідній кількості. Якщо попадаються браковані деталі, виробничий процес зупиняється, тому що запасів на робочому місці не має.

Система justintime сприяє зниженню витрат, головним чином, за рахунок того, що:

1. знижуються витрати на складування і збереження напівфабрикатів як у споживача, так і у виробника. Останній окрім того знижує витрати на реалізацію;

2. має місце забезпечення бездефектного виготовлення продукції постачальником. Підприємства в цих цілях повинні навчати всіх співробітників методам контролю якості, підвищувати відповідальність робітників за якість, використовувати автоматичні пристрої для контролю якості і т. д. У результаті знижуються витрати виробництва, що пов'язані з повторною обробкою бракованих виробів, споживанням сировини і заробітною платою.

Велику увагу слід приділити таким резервам, як правильний підхід до класифікації та калькулюванню витрат.

Підприємства – суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності повинні вміло управляти накладними витратами під час експорту та імпорту товарів. Накладні витрати під час експорту (імпорту) – це витрати підприємства з перевезення і реалізації товарів, які поділяються на витрати в національній та іноземній валютах. Прямі накладні витрати в національній валюті включаються до собівартості конкретних товарів, непрямі (загальнопромислові) – не включаються. Це такі витрати, як збори за митне

оформлення і мито, вартість експортної (імпоротної) ліцензії, транспортні витрати до порту експортера (імпортера), фрахтування судна, навантажувально-розвантажувальні роботи, страхування перевезення.

Зниження розміру накладних витрат пов'язане з підвищенням ефективності експорту (імпорту), тому перевірка дотримання підприємством у звітному періоді режиму економії та пошук можливостей їх скорочення є важливим інструментом у підвищенні ефективності всієї діяльності підприємства.

Із цією метою здійснюється аналіз витрат звітного періоду порівняно з попереднім. У процесі аналізу слід встановити причини зміни величини накладних витрат відносно обсягу реалізації чи собівартості товарів, а також за окремими видами накладних витрат. Необхідно мати на увазі, що приріст абсолютного рівня накладних витрат може бути викликаний такими причинами, як збільшення кількості реалізованих товарів та зміни розмірів окремих видів витрат на одиницю реалізованих товарів. Зміна відносного же рівня викликана такими причинами, як зміни цін на товари, зрушення у структурі реалізації товарів, зміна величини витрат на одиницю кількості реалізованих товарів [7].

**Висновки.** Результати досліджень свідчать, що комплексний підхід до управління витратами дасть змогу знизити їх розмір, підвищити ефективність як зовнішньоекономічної, так і господарської діяльності підприємства в цілому. Теоретичні основи

можуть допомогти краще зрозуміти суть витрат господарської діяльності підприємства. Знання проблем та причин їх створення допоможе краще зрозуміти їх суть та можливі наслідки. Знаючи суть проблеми формування витрат, можна в ході аналізу шукати шляхи їх вирішення для розвитку підприємства. Знаходження оптимального варіанту для зменшення витрат необхідне для ефективного функціонування підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Косинська О.В. Оптимізація витрат як засіб підвищення прибутковості підприємств / О.В. Косинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 7. – С. 106–108.
2. Котляров С.А. Управление затратами на предприятии : учебное пособие / С.А. Котляров. – М. : Альт-Пресс, 2012. – 385 с.
3. Кузьмін О.Є. Економічна діагностика : [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : КНЕУ, 2012. – 318 с.
4. Мацибора В.І. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора. – К. : Каравела, 2012. – 312 с.
5. Омелянович Л.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [підручник] / Л.О. Омелянович. – К., 2011. – 231 с.
6. Петрович І.М. Економіка і фінанси підприємства : [підручник] / І.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів : Магнолія, 2014. – 406 с.
7. Скибінська З.М. Економіка та організація виробництва : [навч. посіб.] / З.М. Скибінська. – К. : Знання, 2012. – 299 с.
8. Ткаченко С.О. Вдосконалення системи оптимізації витрат обігу / С.О. Ткаченко // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 91–95.

УДК 338.48 (477)

**Галасюк С.С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та управління туризмом  
Одеського національного економічного університету*

## ПРОБЛЕМИ КАТЕГОРИЗАЦІЇ МОТЕЛІВ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено аналізу системи категоризації готельних підприємств, зокрема мотелів. Проведено дослідження окремих нормативно-правових документів чинного законодавства України про категоризацію засобів розміщення. Зроблені висновки про основні проблеми встановлення категорій мотелям у зв'язку із протиріччями, виявленими в нормативно-правовій базі.

**Ключові слова:** мотель, категоризація, процедура сертифікації, послуги розміщення, знаки відповідності, нормативно-правова база.

### Галасюк С.С. ПРОБЛЕМЫ КАТЕГОРИЗАЦИИ МОТЕЛЕЙ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу системы категоризации гостиничных предприятий, в том числе мотелей. Проведено исследование отдельных нормативно-правовых документов действующего законодательства Украины о категоризации средств размещения. Сделаны выводы об основных проблемах установления категорий мотелям в связи с противоречиями, выявленными в нормативно-правовой базе.

**Ключевые слова:** мотель, категоризация, процедура сертификации, услуги размещения, знаки соответствия, нормативно-правовая база.

### Galasyuk S.S. PROBLEMS OF THE MOTELS CATEGORIZATION IN UKRAINE

Article is devoted to the analysis of categorization system of the hotel enterprises, including motels. Research of separate standard and legal documents of the Ukraine current legislation on a categorization of tourism accommodation is conducted. Conclusions are drawn on the main problems of establishment of categories to motels in connection with the contradictions revealed in standard and legal base.

**Keywords:** motel, categorization, procedure of certification, placement service, marks of conformity, standard and legal base.

**Постановка проблеми.** У всьому світі мотелі вважаються основним типом готельних закладів, призначених для обслуговування туристів, подорожуючих на автомобілях або автобусах. Для сприяння споживачам у свідомому виборі засобу розміщення, а також для інформування їх про комплекс надаваних

послуг і рівень комфорту розробляються спеціальні стандарти по категоріях та застосовуються правила категоризації готельних підприємств.

В Україні на даний час створено пакет нормативно-правових актів, необхідних для оцінки послуг мотелів із метою отримання ними певної категорії,



однак між окремими документами існують суперечності, які перешкоджають розвитку процесу категоризації цих засобів розміщення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Узагальненням досвіду категоризації готелів займаються провідні вітчизняні вчені, які присвятили даному дослідженню окремі глави власних наукових праць [1, с. 57–133; 2, с. 204–220; 3, с. 176–188; 4, с. 86–99]. Проте детальний аналіз розвитку процесу категоризації мотелів на підставі нормативно-правових актів чинного українського законодавства дотепер не проводився.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на існування певної нормативно-правової бази з категоризації засобів розміщення, її недосконалість унеможлиблює провадження процедури категоризації мотелів в Україні.

**Мета статті** полягає в аналізі системи категоризації мотелів на підставі вивчення окремих нормативно-правових актів чинного законодавства України про готельне господарство та виявленні неузгодженості між ними із цього питання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нормативно-правові засади щодо встановлення категорій мотелів в Україні почали формуватися з 1979 р. згідно зі спільним для пострадянського простору «Положенням про віднесення готелів до розряду, а номерів до категорій», яке діяло разом із Прейскурантом № К-05 на послуги готелів [1, с. 111]. Залежно від рівня комфорту номерів, надання готельних послуг, організації роботи служб обслуговування, розмірів і типів громадських приміщень усі мотелі поділялися на п'ять категорій: «Вища А», «Вища Б», «Перша», «Друга», «Третя». Діапазон категорій, установлених для готелів, був ширше – крім перерахованих, вони мали можливість отримати ще дві категорії: «Люкс» (найвищу) та «Четверту» (найнижчу). Категоризація готелів та мотелів у той час здійснювалась у вигляді їх атестації, яку проводили міністерства та відомства, у підпорядкуванні яких перебували дані засоби розміщення. Таким чином, єдиних правил провадження процедури сертифікації послуг та категоризації об'єктів розміщення тоді не було.

Наступним кроком у вдосконаленні вимог до категорій готельних підприємств стало прийняття міждержавного стандарту ГОСТ 28681.4-95 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц», уведеного в дію на території України з 1997 р. Категоризація готелів здійснювалась відповідно до комплексу вимог щодо матеріально-технічного забезпечення, номенклатури та якості надаваних послуг, рівня обслуговування. Згідно з цим стандартом, мотелі визначались як готелі, розташовані поблизу автомобільних доріг, та категорувались по «зірках», серед яких вищою була категорія «4\*», нижчою – «1\*». Проте саме для готелів вищою вважалась категорія «5\*». Таким чином, жодних окремих вимог до мотелів не існувало, однак вони мали можливість отримати максимум чотири зірки.

Варто зазначити, що перші спроби встановлення єдиних вимог до категоризації об'єктів розміщення туристів з'явилися у 1999 р. із прийняттям «Правил обов'язкової сертифікації готельних послуг», розроблених на підставі нормативних вимог, які містилися у ГОСТ 28681.4-95 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц». Так, «Правилами обов'язкової сертифікації готельних послуг» (1999 р.) передбачалося:

– здійснення обов'язкової сертифікації готельних послуг на відповідність обов'язковим вимогам

стандартів та інших нормативних документів щодо безпеки життя і здоров'я людей, захисту їх майна, охорони навколишнього середовища;

– провадження добровільної сертифікації з ініціативи самих суб'єктів готельної діяльності на відповідність їх послуг вимогам стандартів, які не є обов'язковими, а мають тільки рекомендаційний характер (встановлення категорій готелям (зокрема, мотелям) та аналогічним засобам розміщення, сертифікація на систему управління якістю тощо);

– надання права здійснювати сертифікацію готельних послуг тим органам, які акредитовані в установленому порядку в національній системі УкрСЕПРО;

– встановлення певного порядку провадження процедури сертифікації готельних послуг та категоризації об'єктів розміщення за однією з трьох можливих схем, розроблених з урахуванням особливостей надання готельних послуг різними типами засобів розміщення;

– організація технічного нагляду за сертифікованими об'єктами протягом дії сертифікату відповідності (від одного до п'яти років залежно від схеми сертифікації).

Таким чином, починаючи з 1999 р. усі колективні засоби розміщення повинні були проходити процедуру обов'язкової сертифікації своїх послуг щодо безпеки їх надання, а готелі та мотелі ще мали можливість на добровільних засадах отримати певну категорію відповідно до вимог ГОСТу 28681.4-95.

Зараз в Україні діє Національний стандарт ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів», згідно з яким уже немає відмінностей між готелями та мотелями в плані встановлення їм категорій. Окрім того, Національним стандартом України ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення» підкреслено, що мотель – це «готель, розташований за межами міста вздовж автошляху, як правило, в одно-двоповерховій будівлі або в частині будівлі з окремим входом, який має умови для паркування й технічного обслуговування автомобілів» [5, с. 6]. Таким чином, мотелі є одним із типів готелів і на них мають розповсюджуватися правила категоризації, розроблені для готелів.

За умов прийняття ДСТУ 4269:2003 про категоризацію готелів в Україні оновились і вимоги щодо проведення оцінки їх відповідності нормам, указаним в стандарті. Так, у 2007 р. набули чинності «Правила обов'язкової сертифікації послуг з тимчасового розміщення» (зі змінами та доповненнями від 2010 р.), згідно з якими:

– об'єктом сертифікації встановлено послуги розміщення (які полягають у наданні місця для ночівлі та санітарно-технічних зручностей споживачу) замість готельних послуг, які мають більш різноманітну структуру (включно з розміщенням, харчуванням, збереженням майна і багажу, організацією розваг, спортивно-оздоровчих, торговельних, побутових послуг тощо, надаваних споживачам відповідно до категорії закладу);

– кількість схем сертифікації обмежено двома: по-перше, обов'язкове обстеження засобу розміщення щодо безпеки надання послуг та встановлення категорії готелям (мотелям) та аналогічним засобам розміщення з ініціативи їх власників (термін дії сертифікату відповідності – до трьох років); по-друге, сертифікація системи управління якістю щодо надання послуг з розміщення, яка виконувалася на бажання виконавця послуг із метою забезпечення

впевненості органу із сертифікації в тому, що засіб розміщення здатен систематично надавати послуги, які задовольняють вимоги нормативних документів, а також додатково з метою підтвердження відповідності готелю (мотелю) або аналогічного засобу розміщення вимогам ДСТУ 4269:2003 до певної категорії (термін дії сертифіката відповідності – до п'яти років з урахуванням наявності чинного сертифіката на систему управління якістю);

- з'явилися оцінки якості надання послуг («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») для присвоєння певної категорії готелям або аналогічним засобам розміщення (за матеріалами обстеження номерного фонду та інших приміщень);

- змінився склад комісії із сертифікації: кількість представників органу сертифікації послуг з розміщення (ОСПР) не повинна перевищувати трьох осіб; також підсилюється вплив органів управління туризмом шляхом залучення їх співробітників до складу комісії;

- оновилась вимоги щодо технічного нагляду. Так, плановий контроль діяльності засобів розміщення мав проводитись один раз на рік (раніше – за узгодженням сторін); позапланові перевірки – завчасно, із попередженням у письмовій формі (раніше – раптово, реагуючі на скарги щодо поганої якості надання послуг);

- скасовано норму щодо підписання Ліцензійної угоди на право застосування сертифіката відповідності та Знака відповідності;

- обов'язком органів із сертифікації послуг розміщення стало ведення обліку виданих сертифікатів відповідності, надсилання їх копій до Реєстру УкрСЕПРО та до центрального органу виконавчої влади у сфері туризму протягом п'яти днів після офіційної реєстрації [6, с. 157–174].

Таким чином, процедура категоризації готелів (мотелів) та аналогічних засобів розміщення зазнала змін у бік пом'якшення вимог до їх сертифікаційних перевірок.

Варто зазначити, що зараз в українському законодавстві діють досить суперечливі вимоги щодо категоризації мотелів. Так, наприклад:

- згідно з «Переліком продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації», на підставі внесення змін до законів України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» та «Про туризм», в Україні з 13.09.2012 р. скасовано обов'язкову сертифікацію послуг із розміщення, тому здійснювати перевірки щодо дотримання вимог безпеки надання послуг готельними закладами не потрібно;

- статтею 19 Закону України «Про туризм» зазначено, що «встановлення категорії об'єктів туристичної інфраструктури (готелів, інших об'єктів, призначених для надання послуг із розміщення, закладів харчування, курортних закладів тощо) здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері туризму та курортів. Забороняється надавати послуги з розміщення без наявності свідоцтва про встановлення відповідної категорії» [7];

- разом із тим у 19 статті Закону України «Про туризм» указано, що «встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, призначеним для надання послуг із розміщення, відповідної категорії здійснюється за заявою його власника» [7], тобто добровільно.

Таким чином, існує явне протиріччя: процедуру обов'язкової сертифікації скасовано; отримання категорії готелями та мотелями має проводитися за

умов добровільної сертифікації, але працювати цим закладом розміщення без отримання певної категорії заборонено.

Ще більше питань викликала Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг із тимчасового розміщення (проживання)» від 29.07.2009 р. № 803 зі змінами та доповненнями (далі – «Порядок встановлення категорій засобам розміщення»).

Згідно із «Порядком встановлення категорій засобам розміщення»:

- Готелі мають бути категоризовані по «зірках» – від однієї до п'яти – відповідно до вимог ДСТУ 4269:2003. Однак, як визнають самі розробники даного нормативного акту, за роки, що минули з часу набуття чинності цього стандарту, він виконав своє завдання щодо підвищення рівня якості та комфортності вітчизняних готелів, але на даний час нормативна база потребує актуалізації та приведення у відповідність із вимогами часу. Тому слід зазначити, що критерії оцінювання матеріально-технічної оснащеності, комплексу надаваних послуг та кваліфікації персоналу українських готелів щодо присвоєння певних «зірок» значно відрізняються від європейських аналогів, що не сприяє наданню споживачу достовірної інформації про якість послуг, створенню умов для просування на міжнародний туристичний ринок національного турпродукту [8, с. 262–267].

- Мотелям, які визначені у складі «інших об'єктів, призначених для надання послуг із тимчасового розміщення (пансіонатів, будинків відпочинку, туристичних баз, кемпінгів)», категорія має встановлюватись за рівнем обслуговування в них («Перший», «Другий», «Третій», «Четвертий» та, відповідно, «П'ятий» рівні) [9]. Як уже зазначалось, за українським законодавством мотелі є одним із 15 типів готелів; окрім того, у попередніх «Правилах обов'язкової сертифікації готельних послуг» від 1999 р. мотелі класифікувались за чотирма категоріями – від однієї до чотирьох «зірок». Однак, відповідно до «Порядку встановлення категорій засобам розміщення», мотелі не входять до групи готелів і повинні оцінюватись за певними «рівнями».

Викликає сумнів і саме оцінювання мотелів та інших засобів розміщення за «рівнями» обслуговування. У чинному законодавстві України про туризм немає жодних указівок про застосування даної норми. Якщо у цьому разі також потрібно користуватись вимогами Національного стандарту ДСТУ 4269:2003, слід мати на увазі, що класифікація мотелів та інших засобів розміщення по «зірковим» вимогам із присвоєнням їм «рівнів» внесе зайву плутанину в надто недосконалу процедуру категоризації [8, с. 262–267].

Недосконалість «Порядку встановлення категорій засобам розміщення» проявляється й в здійсненні процедури категоризації:

- органом із сертифікації, акредитованим в УкрСЕПРО, створюється комісія, яка здійснює «добровільну сертифікацію послуг із тимчасового розміщення стосовно безпеки для життя і здоров'я людей, захисту їх майна та охорони довкілля» [9] (тобто, незважаючи на добровільність цієї процедури, вона повинна виконуватись в обов'язковому порядку спеціально створеною комісією при ОСПР);

- у разі наявності позитивних результатів проведення такої сертифікації послуг із розміщення даний орган із сертифікації утворює другу комісію – із питань оцінювання засобу розміщення на катего-

рію – та призначає її голову. Склад комісії тотожний тому, що було визначено в «Правилах обов'язкової сертифікації послуг з розміщення» (2007 р.), тобто також включає аудиторів із сертифікації, представників Мінекономрозвитку (як центрального органу виконавчої влади у сфері туризму), висококваліфікованих фахівців зі сфери готельного господарства та туризму. Роботи з оцінювання засобів розміщення виконуються відповідно до вимог ДСТУ 4269:2003;

– орган із сертифікації надсилає документи про результати оцінювання готелю (мотелю) або іншого засобу розміщення, а також пропозиції щодо встановлення йому відповідної категорії до спеціально створеної комісії із встановлення категорій готелям при Мінекономрозвитку України, яка протягом 14 днів розглядає їх і приймає рішення більшістю голосів.

Таким чином, замість однієї комісії із сертифікації (на безпеку надання послуг та на отримання категорії), до складу якої залучались представники профільного відомства, за даним «Порядком» потрібно формувати три комісії, що значно ускладнює процедуру встановлення категорій готелям. Щодо категорювання мотелів та інших засобів розміщення, які повинні отримувати так звані «рівні» обслуговування, то починаючи з 2009 р. жоден із таких закладів категорію не одержав, незважаючи на її обов'язковість згідно із Законом України «Про туризм».

**Висновки.** Неузгодженість та протиріччя між нормативно-правовими документами про туризм та готельне господарство спричинили ситуацію, коли мотелі України протягом останніх семи років не мають можливості отримати певні категорії та правильно позиціонувати себе на ринку готельних послуг. Основними проблемами категоризації мотелів є такі: відсутність спеціальних вимог саме до них (рівень розвинення необхідної інфраструктури для задоволення потреб автотуристів, маркування

автодоріг та під'їзних шляхів за ступенем якості тощо), закріплених у Національному стандарті з категоризації готелів; невизначеність засобів знакування мотелів («зірки» або «рівні» обслуговування); неможливість отримання оцінки в балах для встановлення певної категорії; відсутність чітко визначеної процедури категоризації мотелів (непрозорість етапів порядку сертифікації); відсутність дієвих інструментів контролю категорюваних засобів розміщення, зокрема мотелів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика : [навч. посіб.] / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
2. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : [навч. посіб.] / П.Р. Пуцентейло. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Смирнов І.Г. Логістика туризму : [навч. посіб.] / І.Г. Смирнов. – К. : Знання, 2009. – 444 с.
4. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : [монографія] / За заг. ред. проф. В.Г. Герасименка. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.
5. ДСТУ 4527:2006. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення. – Введ. 01.10.2006 р. – К. : Держспоживстандарт України, 2006. – 28 с.
6. Галасюк С.С. Стандартизація, сертифікація туристичних послуг та ліцензування туристичної діяльності : [навч. посіб.] / С.С. Галасюк. – Одеса : Астропринт, 2011. – 208 с.
7. Про туризм : Закон України у поточній редакції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95>.
8. Галасюк С.С. Проблеми категоризації готельних підприємств в Україні / С.С. Галасюк // Вісник ДІТБ. – Донецьк : ДІТБ, 2010. – Вип. 14. – С. 262–267.
9. Порядок встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (поживання) : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 липня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/803-2009>.

УДК 338.436.33

**Грановська В.Г.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Херсонського державного аграрного університету

## СУТНОСТІ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПІД ЧАС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті досліджено основні параметри, зміст та підходи до визначення поняття «механізм». Здійснено аналіз поглядів науковців на трактування поняття «механізм управління» та узагальнено наявні підходи до механізмів управління. Сформовані підходи до трактування категорії «механізм управління конкурентоспроможністю».

**Ключові слова:** механізм, господарський механізм, економічний механізм, організаційний механізм, правовий механізм, соціальний механізм, механізм управління ресурсами.

### Грановская В.Г. СУЩНОСТИ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ АГРАРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье исследованы основные параметры, содержание и подходы к определению понятия «механизм». Осуществлен анализ взглядов ученых на трактовку понятия «механизм управления» и обобщены имеющиеся подходы к механизмам управления. Сформированы подходы к трактовке категории «механизм управления конкурентоспособностью».

**Ключевые слова:** механизм, хозяйственный механизм, экономический механизм, организационный механизм, правовой механизм, социальный механизм, механизм управления ресурсами.

### Granovska V.G. MECHANISMS OF MANAGEMENT AGRARIAN ENTERPRISES ARE AT PROVIDING OF THEIR COMPETITIVENESS

In the article basic parameters, maintenance and going are investigational near determination of concept «mechanism». Realizable analysis of looks of scientists on interpretation of concept «management mechanism» and the present going is generalized near the mechanisms of management. Formed going near interpretation of category «mechanism of management a competitiveness».

**Keywords:** mechanism, economic mechanism, economic mechanism, organizational mechanism, legal mechanism, social mechanism and mechanism of management resources.

**Постановка проблеми.** Сучасне національне економічне середовище відзначається затратною структурою соціальних гарантій, що створює бар'єри для виходу з галузі неефективних суб'єктів господарювання, переважанням ендегенних чинників над екзогенними за впливу на економічну ефективність та конкурентоспроможність, що відзначається на результативності та функціональності стратегічного управління. Як наслідок, процеси розвитку підприємств характеризуються несталістю, стагнацією, відсутністю дієвих механізмів управління, що зумовлює необхідність дослідження цілої низки питань, пов'язаних із формуванням ефективної системи управління аграрними підприємствами. Економічне зростання суб'єктів господарювання на сучасному етапі орієнтоване на інтенсивний тип розвитку, що передбачає постійне нарощування обсягів виробництва продукції з меншою ресурсоемістю та вищою якістю продукції. Отже, процес управління підприємством тісно пов'язаний із формуванням механізмів, у тому числі механізмом управління конкурентоспроможністю як чинника максимізації отриманого позитивного економічного ефекту в довгостроковій перспективі за дотримання принципу ресурсозбереження в аграрній сфері виробництва.

Практика управління аграрними підприємствами знаходиться у прямій залежності від дослідження теоретичних засад формування його механізмів. У цьому контексті важливим є розкриття сутності категорії «механізм управління», що забезпечує скоординоване, цілеспрямоване та дієве керівництво господарськими процесами; належний організаційно-управлінський вплив на економічний розвиток та зростання; реалізацію цілей та завдань управління. Дискусійними залишаються питання сутності та співвідношення категорій «ринковий механізм», «економічний механізм», «господарський механізм»,

постійного вдосконалення потребують основні елементи економічного механізму. З огляду на це, особливої актуальності та важливості сьогодні набуває уточнення поняття «механізм управління» та визначення теоретичних підходів до категорії «механізм управління конкурентоспроможністю».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі з питань управління та економіки досліджуються різні підходи до характеристики механізму управління підприємством. Вивченню цього питання присвячені праці В. Алексійчука, В. Бойка, В. Білика, М. Дем'яненка, С. Дем'яненка, Ф. Зинов'єва, Е. Короткова, А. Кульмана, В. Луцьковського, Е. Мінаєва, В. Мухіна, Ю. Новикова, Г. Підлісецького, В. Плаксієнка, В. Пономаренко, Г. Попова, М. Рогози, О. Страхової, М. Федорова, Ф. Хміля, Г. Черевка, О. Шпичака, О. Ястремської та ін. Але механізм управління підприємством, що є предметом даного дослідження, аналізується недостатньо, тому необхідно сконцентрувати увагу саме на його вивченні.

**Мета статті** полягає у дослідженні основних параметрів, змісту та підходів до визначення поняття «механізм», його місця та ролі в системі управління аграрними підприємствами, дефініцій «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційний механізм», «правовий механізм», «соціальний механізм» та «механізм управління ресурсами» як складових частин системи управління аграрними підприємствами. Відповідно до поставленої мети визначено такі завдання: здійснити аналіз поглядів науковців на трактування поняття «механізм управління» та узагальнити наявні підходи до механізмів управління, сформулювати підхід до трактування категорії «механізм управління конкурентоспроможністю».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головною метою управління агроформуваннями є забез-

печення динамічної рівноваги між використанням ресурсів та їх збереженням, що виражається у формуванні підприємствами науково обґрунтованого підходу до їх розподілу на стадії виробництва. У цьому контексті пізнавальні цінності науки управління засвідчують, що вона набуває статусу продуктивної сили, спроможної робити значний внесок у розвиток агровиробництва ринкового типу, забезпечити високу еколого-економічну ефективність суб'єктів господарювання на землі, консолідувати, інтегрувати та організувати в управлінському просторі суспільну поведінку учасників економічних відносин. Таким чином, підприємствам аграрного сектору необхідно формувати нові підходи до системи управління, вдосконалити та постійно адаптувати механізми функціонування як її складову частину [1].

Термін «механізм» досить часто використовується в різних сферах життєдіяльності. Це і «механізми управління», і «механізми регулювання», і «організаційно-економічні механізми», і «соціальні механізми», і «правові механізми», і «мотиваційні механізми», і «ринкові механізми», і «антикризові механізми», а також механізми, які стосуються конкретних сфер господарювання (фінансово-кредитний механізм, збутовий, екологічний тощо). Враховуючи це, не можна не погодитись із висловлюванням французького вченого А. Кульмана, який наголошував на існуванні величезного числа механізмів, які, на його думку, являють собою систему елементів (цілей, функцій, методів, організаційної структури і суб'єктів) та об'єктів управління, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію об'єктів управління, що має вхідні посилки і результуючу реакцію [4, с. 13–14].

У результаті проведеного аналізу теоретичних джерел можна стверджувати про відсутність єдиного підходу до трактування даної категорії. Механізм (із грецької Μηχανισμός – засіб, пристрій) – це сукупність процесів, явищ, складників, що спонукають його до руху або безпосередньо його створюють [8].

Розглянемо різні підходи вчених до визначення поняття «механізм». Механізм, із точки зору Л.В. Безкорвайної, є послідовною зміною станів та сукупністю послідовних дій для досягнення певного результату [1, с. 624–631]; як систему, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності, розглядає механізм С.В. Мочерний [6]; як комбінацію органів або функцій для досягнення певного результату визначає дану дефініцію С.Е. Саркисов [9]; сукупність засобів та методів управління, які визначають можливість цілеспрямованого руху, функціонування та розвитку системи, механізм визначено В.І. Кушліним та В.П. Чічкановим [5].

Категорія «механізм» у «Короткому економічному словнику» визначена як послідовність станів, процесів, які визначають собою які-небудь дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності [3]. Концептуальні засади механізмів управління висвітлено в численних працях вітчизняних та зарубіжних учених, але на сучасному етапі розвитку не має загальноприйнятого поняття «механізм управління» та єдиного підходу до трактування його визначення.

О. Страхова поняття «механізм» застосовує у переносному значенні і трактує як систему, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності. Вона також поєднує зазначене поняття з епітетом «механічний», що означає «той, що свідомо не регулюється». Звідси, на її думку, під час використання

поняття «механізм» щодо управління передбачається створення такої системи, яка забезпечить постійний управлінський вплив, спрямований на отримання певних результатів діяльності.

Розглядає механізм як систему і російський науковець В. Мухін. Він вважає, що управління – це процес, а система управління – механізм, який забезпечує цей процес. Своєю чергою, систему управління він визначає як сукупність двох взаємодіючих підсистем (тієї, яка керує – суб'єкт управління, та тієї, якою керують – об'єкт управління). Зважаючи на вищезазначене, можна сказати, що механізм управління – це взаємодія суб'єкта та об'єкта управління, які забезпечують даний процес.

Системою, яка утворюється із взаємопов'язаних ланок (підсистем), що об'єднують множину різних елементів і блоків, забезпечуючи у процесі їх взаємодії функціонування всіх підсистем, називає механізм управління щодо організації відомий український учений Ф. Хміль. Діяльність елементів і блоків, на його думку, зумовлюється зовнішніми та внутрішніми приводами. А метою функціонування механізму управління є забезпечення взаємоузгодженої життєдіяльності економічної, соціальної та техніко-технологічної підсистем організації в стратегічному й оперативному періодах. За словами Г. Попова, механізм управління характеризує основоположні, фундаментальні, наріжні «камені» системи управління. До нього належать цілі, функції, принципи та методи управління. На думку вченого, механізм управління є основою системи управління разом із керуючою системою в статичі (структура управління – органи управління, кадри управління, техніка); керуючою системою в динаміці (процеси управління) та вдосконаленням системи управління (як продовження функціонування і особлива стадія динаміки).

Е. Коротков стверджує, що система і процес управління є необхідними, але недостатніми умовами його здійснення. Він говорить, що для управління, крім цілей, функцій, системи управління та управлінських рішень, необхідно, щоб існували певні мотиви трудової активності персоналу. Вони мають враховуватися під час розробки рішень, у процесі організації функціонування системи управління, у всіх діях керівництва. У цьому разі мотиви і виступають засобами впливу, стають важелями управління. А вся сукупність мотивів діяльності людини, на яку спирається керівництво, є механізмом управління. Отже, Е. Коротков визначив механізм управління як сукупність мотивів трудової активності персоналу, які визначають як саму можливість, так і ефективність управління, та від яких залежить сприйняття впливу. Пізніше він зробив доповнення до свого визначення, в якому зазначив, що в поняття механізму управління необхідно також включити інтереси людини, її цінності, соціально-психологічні установки, застереження, почуття обов'язку.

На макро- та мікрорівнях механізм управління є найбільш активною частиною системи управління, що забезпечує безпосередній вплив на результативні чинники економічного зростання об'єкту управління. Ключовим елементом даної системи є господарський механізм, що представляє собою ядро, що концентрує форми організації виробництва, методи, форми та рівні управління, економічні зв'язки між суб'єктами господарських, ринкових та конкурентних відносин та економічні інтереси та стимули, що утворюють економічну складову господарського механізму під впливом зовнішнього середовища (рис. 1).

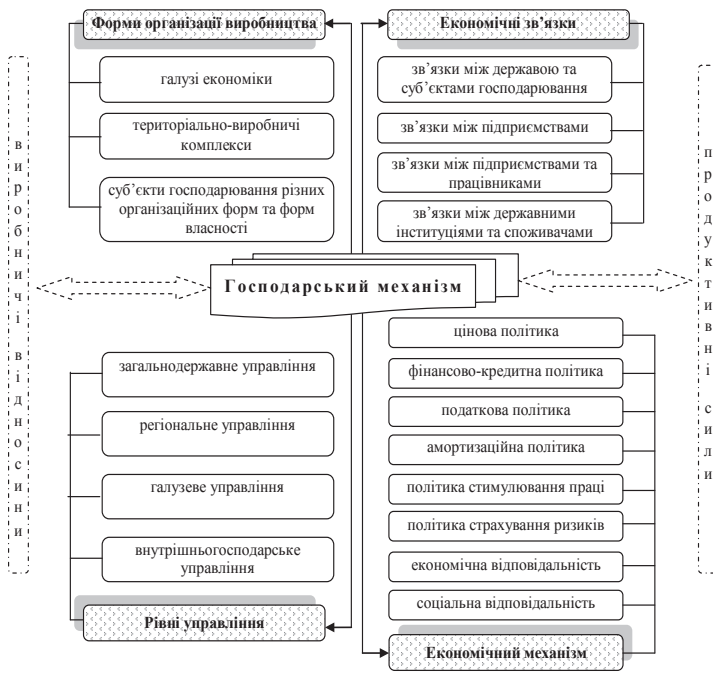


Рис. 1. Господарський механізм, як складова частина системи управління суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі економіки

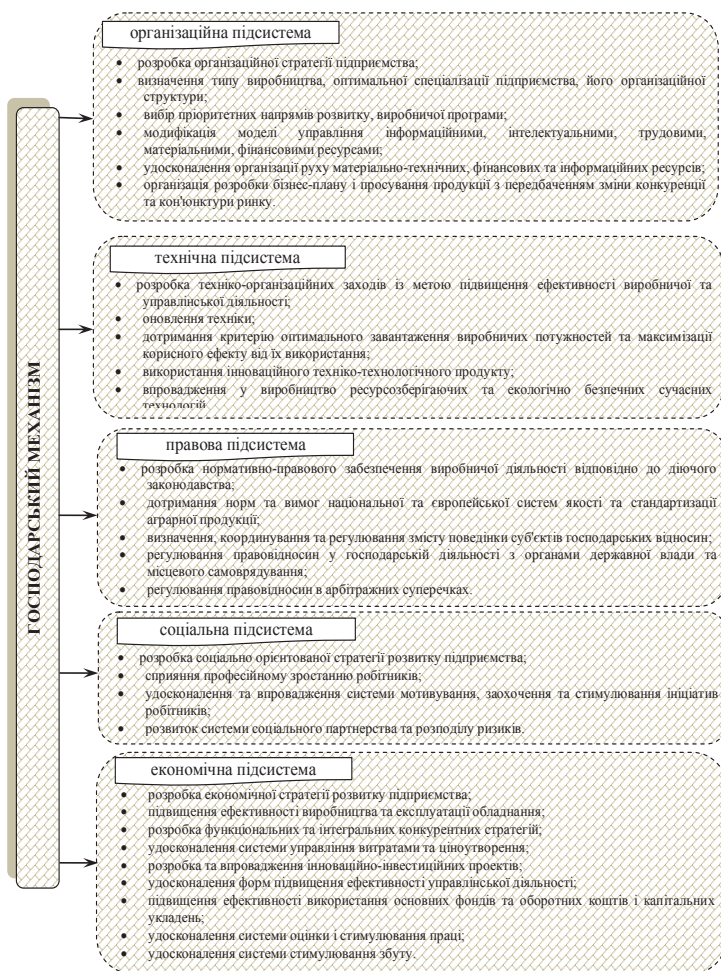


Рис. 2. Складові частини господарського механізму підприємства

Отже, господарський механізм – це певна система способів і форм реалізації дії об'єктивних економічних законів із метою узгодження економічних інтересів усіх суб'єктів економічних відносин для найбільш повного забезпечення задоволення потреб усіх членів суспільства. Організаційно-економічні форми суспільної взаємодії всіх учасників ринкових відносин є елементами господарського механізму і тим самим реалізують його функції.

Перша функція господарського механізму полягає в тому, щоб забезпечити реалізацію відносин, які формують економічний базис господарських відносин. Реалізація цієї функції господарського механізму здійснюється передусім через систему юридичних законів і норм, які забезпечують реалізацію всіх цих відносин власності та їх захист. Друга функція господарського механізму полягає у забезпеченні поєднання та взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. У суспільстві діє об'єктивний закон відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил, що передбачає постійне вдосконалення всієї сукупності виробничих відносин, її постійної адекватності новим рівням у розвитку продуктивних сил. Третя функція господарського механізму відображається у забезпеченні умов безпосереднього поєднання робочої сили і засобів виробництва. За умов ринкової економіки це поєднання реалізується через продаж робочої сили як товару її носієм і купівля цього специфічного товару власником засобів виробництва. На цьому базується весь спосіб виробництва ринкової економіки. Четверта функція господарського механізму пов'язана з вирішенням тих суперечностей, які притаманні ринковій економіці. Господарський механізм повинен бути спрямований на таку організацію економічної діяльності, яка б унеможливила або максимально зменшувала негативні наслідки суспільного виробництва, що виражені в максимізації економічного ефекту та не враховують соціальних, екологічних та інших видів суспільних потреб.

Виходячи з вищезазначеного виникає об'єктивна необхідність узагальнення системуютьоворюючого зв'язку між елементами та підсистемами господарського механізму (рис. 2).

Господарський механізм підприємства в загальному вигляді складається з чотирьох підсистем: економічної, організаційної, технічної і правової. В умовах фази активної адаптації національних суб'єктів господарювання в цілому та аграрних підприємств зокрема до конкурентних відносин на зовнішньому та внутрішньому ринках особливої актуальності набуває доповнення та уточнення структури господарського механізму соціальною підсистемою як ключового елемента забезпечення конкурентоспроможності.

Організаційна підсистема механізму включає процеси, пов'язані з організацією виробництва, праці та управління, і є складною сукупністю організаційних форм, методів і засобів підготовки, ухвалення і втілення в життя управлінських рішень з удосконалення і підвищення ефективності виробництва.

Економічна підсистема господарського механізму управління виробництвом є сукупністю економічних методів, форм, способів, критеріїв, за допомогою яких здійснюються економічні процеси і явища з розвитку виробництва.

Соціальний механізм управління виробництвом – це структура, побудована з управлінських груп, здатних до саморегуляції, активності, не перебувають в об'єктивно заданих умовах, які обмежують їх «суб'єктивний потенціал». Його ключовою компонентою є мотиваційний механізм, який утворюється відповідно до структури підприємства та складності його цілей. Він охоплює, як правило, три підсистеми мотивів, кожна з яких спрямована на досягнення певних цілей підприємства, а саме: мотиваційний механізм високоякісної продуктивної праці; мотиваційний механізм науково-технічного розвитку виробництва; мотиваційний механізм підприємництва.

Мотиваційний механізм високоякісної продуктивної праці спрямований на раціональне використання виробничих ресурсів, підвищення продуктивності праці, бездефектне виготовлення продукції, скорочення термінів освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції. Мотиваційний механізм науково-технічного розвитку виробництва спрямований передусім на підвищення науково-технічного рівня підприємства, створення та освоєння нових видів продукції, інноваційний розвиток. В основу цього механізму покладено мотиви нововведень у виробництві, які генеруються внутрішніми елементами виробничого процесу і зовнішнім оточенням, мотиви сприйняття нововведень виробничою системою (відкритість технологічної системи для нововведення, сприйняття нововведень працівниками). У ринковій економіці мотиви науково-технічного розвитку генеруються внутрішніми і зовнішніми чинниками виробничої системи: параметрами виробничого процесу (якісними результатами процесу, рівнем соціальної організації та мотивації праці), параметрами ринкового середовища (конкурентоспроможність, прибуток, нові потреби), новими досягненнями науково-технічного прогресу, екологічними параметрами. Мотиваційний механізм підприємництва спрямований на виживання та досягнення ключових факторів успіху в умовах конкуренції в коротко- і довгостроковому періодах. Функціонування цього механізму забезпечують мотиви конкуренції і кооперації під час створення нової продукції і технології, підприємницькі стратегії, мотиви підприємницького ризику, мотиви підприємницьких реакцій на зміну зовнішнього оточення.

Аналіз механізмів управління акцентує увагу на необхідності визначення сутності механізму управління ресурсами підприємства, формування якого дасть змогу забезпечити економічне зростання. Процес забезпечення ефективності та конкурентоспроможності агроформувань здійснюється в умовах невизначеності впливу зовнішнього і внутрішнього його середовища на ефективність прийняття управлінських рішень, що обумовлює необхідність застосування методу семантичного моделювання. Сутність цього методу полягає в перетворенні простих форм економічної інформації у складну високоорганізовану форму економічної інформації на рівні управління розвитком підприємства, таку як механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. Цей метод семантичного моделювання широко застосовується для моніторингу управління складними

об'єктами. На рис. 3 наведено семантичну характеристику поняття «механізм управління ресурсами».

Наведені дані надають можливість встановлення логічного зв'язку між дефініціями «механізм» та «управління ресурсами підприємства», що виражається в їх послідовній залежності, тобто останнє є похідним від попереднього. Своєю чергою, механізм є інструментом досягнення максимальної ефективності під час управління ресурсами агроформувань.



Рис. 3. Семантична характеристика поняття «механізм управління конкурентоспроможністю»

Аналіз механізму управління ресурсами підприємства дає змогу дійти висновку, що він складається з декількох блоків, одночасна дія яких покликана отримати достатній для забезпечення умов економічного зростання, ефективності всіх видів діяльності та конкурентоспроможності підприємства, зміцнення його ринкових позицій [2]. Механізм управління ресурсами аграрних підприємств є багатofункціональною системою, яка покликана виявляти та попереджувати загрози зовнішнього та внутрішнього характеру, знаходити найкращі джерела та напрями діяльності, що забезпечує кожен елемент механізму відповідно до поставлених завдань.

**Висновки.** Стратегічними завданнями розробки та реалізації ефективної системи управління підприємства є досягнення стратегічних та тактичних цілей його діяльності на основі використання механізмів. При цьому умовою вдосконалення методів управління є повне використання внутрішніх можливостей підприємства, тобто утворення такої системи управління, яка б могла своєчасно виявляти, координувати, контролювати, аналізувати, коригувати, планувати, здійснювати внутрішній консалтинг, інформувати вище керівництво про економіку підприємства. Отже, ефективно сформована система управління аграрними підприємствами, що побудована з урахуванням цільових завдань, принципів та вдало поєднаних складників, забезпечуватиме інтенсивний розвиток, ефективне управління ресурсами, нейтралізацію та розподіл ризиків і максимізуватиме довгостроковий позитивний ефект та підвищуватиме конкурентоспроможність суб'єкта господарювання на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Система управління аграрними підприємствами генерує ключові виробничі та конкурентні стратегії, забезпечує досягнення економічного зростання та ефективність функціонування, реалізацію завдань господарської політики тощо. При цьому механізм управління є її активною складовою частиною, що

забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. Визначено, що під час аналізу внутрішніх факторів управління підприємством слід використовувати поняття «механізм управління підприємством», зовнішніх – «механізм взаємодії з іншими підприємствами і організаціями».

Механізм управління являє собою комплексну систему управління, складовими частинами якої є конкретні механізми управління (економічний, організаційний, соціальний, правовий та ін.), які в сукупності здатні забезпечити збалансоване й ефективне функціонування єдиної системи управління підприємством. Встановлено, що основою ефективного функціонування будь-якого механізму є узгоджена, цілеспрямована, взаємодоповнююча дія всіх його складових частин, особливо в нестійкому середовищі. Отже, загальні теоретичні та практичні положення щодо побудови механізму управління можна застосовувати в процесі розробки механізму управління окремими напрямками господарської діяльності. Таким чином, розгляд механізмів управління має відбуватися не з позиції визначення їх функцій, а в контексті обґрунтування стратегії суспільно-ефективного розвитку підприємства та її реалізації в усіх різноманітних аспектах. До основних з них, які співпадають з основними видами діяльності підприємства в сучасному глобальному і національному конкурентному середовищі, відносяться: орга-

нізаційний, виробничо-технічно-технологічний, інноваційно-інвестиційний, податковий, маркетинговий, зовнішньоекономічний, соціальний, екологічний та інші механізми.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безкоровайна Л.В. Теоретичні основи організаційно-економічного механізму ефективної діяльності товаровиробника / Л.В. Безкоровайна // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 201. – С. 624–631.
2. Козаченко А.В. Економічна безпека підприємства. Сутність і механізм забезпечення : [монографія] / А.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, А.Н. Лещенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
3. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2001. – 401 с.
4. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман ; пер. с фр. ; общ. ред. Н.И. Хрустальной. – М. : Прогресс, Универс, 1993. – С. 13–14.
5. Кушлин В.И., Чичканов В.П. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Гос. Регулирование экон. процессов / В.И. Кушлин, В.П. Чичканов. – М. : РАГС, 2004. – 744 с.
6. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2 / С.В. Мочерний [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
7. Пономаренко В.С. Концептуальні основи економічної безпеки : [монографія] / В.С. Пономаренко, С.В. Кавун ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 255 с.
8. Садеков А.А. Управление предприятием в условиях кризиса : [монография] / А.А. Садеков, В.В. Цурик. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.

УДК 338.124.4

**Мовчан Т.А.**  
студентка

*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

**Демчук Н.І.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансів*

*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНДИКАТОР РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуто основні аспекти категорії «конкурентоспроможність». Вивчено взаємозв'язок між конкурентоспроможністю та економічною безпекою окремих суб'єктів господарювання. Проаналізовано понятійний апарат дефініції «економічна безпека».

**Ключові слова:** економічна безпека, індикатор, конкурентоспроможність, підприємство.

**Мовчан Т.А., Демчук Н.І. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНДИКАТОР УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В статье рассмотрены основные аспекты категории «конкурентоспособность». Изучена взаимосвязь между конкурентоспособностью и экономической безопасностью отдельных субъектов хозяйствования. Проанализирован понятийный аппарат дефиниции «экономическая безопасность».

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, индикатор, конкурентоспособность, предприятие.

**Movchan T.A., Demchuk N.I. THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AS INDICATOR OF ECONOMIC SECURITY**

The article the main aspects of the category of «competitiveness» are considered. The relationship between competitiveness and economic security of individual entities is studied. The conceptual framework of the definition «economic security» is analyzed.

**Keywords:** economic security, indicator, competitiveness, enterprise.

**Постановка проблеми.** Одним із напрямів досліджень економічної науки, що відповідає найважливішим потребам сучасності, є економічна безпека діяльності підприємств. Систематичний пошук відповідей на питання, які пов'язані з економічною

безпекою суб'єктів підприємництва, викликає зацікавленість із боку вчених і практиків-управлінців, політиків, підприємців. Це пояснюється визнанням домінуючої ролі економіки в забезпеченні внутрішньої та зовнішньої безпеки суб'єктів господарювання.



Сучасні підходи до розуміння сутності економічної безпеки та формування відповідних стратегій управління не вичерпують усієї складності такого системного явища. Наприклад, розгляд індикаторів визначення рівня економічної безпеки є важливим напрямом вивчення, оскільки метою економіки є задоволення потреб населення за протистояння нестабілізуючій дії факторів, які утворюють загрозу нормальному розвитку країни. Одним із таких індикаторів може бути конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню та розвитку загальної теорії та практики забезпечення і регулювання економічної безпеки відводиться значне місце в працях багатьох відомих українських та зарубіжних учених, зокрема: В.М. Геєця, В.А. Ілляшенко, В.І. Мунтіяна, О.Ф. Новикової, Є.О. Олейнікова, Г. Пастернак-Таранушенко, О.С. Поважного, Г.П. Ситника, В.Т. Шлемко. Значним внеском у розвиток науки управління економічною безпекою підприємства є праці таких українських учених, як: Т.Н. Гладченко, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, В.П. Пономарьов.

**Мета статті** полягає у розгляді основних аспектів категорії «конкурентоспроможність», вивченні взаємозв'язку між конкурентоспроможністю та економічною безпекою окремих суб'єктів господарювання, аналізі понятійного апарату дефініції «економічна безпека».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття економічної безпеки можна розглядати за двома напрямками: з одного боку, це забезпечення державою економічної безпеки залежним від неї суб'єктам, а з іншого – забезпечення економічної безпеки держави цими суб'єктами. І ці два напрями є взаємопов'язаними та доповнюють один одного. Історичний досвід свідчить, що приватний бізнес, підприємці та громадяни стають більш зацікавленими у зміцненні держави (крім диктаторських та тоталітарних режимів) та захисті її інтересів, якщо ефективніше розвивається економіка країни.

У розвинутій ринковій економіці держава не тільки гарантує суспільству дотримання принципів свободи підприємництва, свободи конкуренції та особистої свободи – вона є водночас і надійною опорою у світовій інтеграції. Із таким твердженням можна погодитися, зважаючи на те, що питання економічної безпеки стає найбільш популярним саме в складні для економіки держави періоди, коли посилюється диференціація суб'єктів господарювання за фінансовою складовою [4, с. 44].

Економічна безпека являє собою динамічний інститут, який, використовуючи свої економічні та політичні властивості в ринковій системі господарювання, виконує функції забезпечення ефективної економічної діяльності всіх підрозділів та підсистем, функції по формуванню та підтримці відповідної конкурентоспроможності та функції захисту економічних інтересів [4, с. 45].

Економічні категорії – конкурентоспроможність та економічна безпека – як характеристики економічної системи перебувають у тісній взаємодії, котра в умовах глобалізації набуває додаткових акцентів. Конкурентоспроможність може розглядатися як безпосередній індикатор рівня економічної безпеки, оскільки остання є одним із базисних напрямів державної політики здійснення національної безпеки, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення.

Зростання зацікавленості до вивчення такої категорії, як «конкурентоспроможність», пояснюється

ускладненням взаємозв'язків та взаємозалежності фірм і компаній різних країн, між якими сформовано коопераційні зв'язки. Якщо конкурентоспроможність розглядати як критерій і мету розвитку економічної системи, тоді економічна безпека являє собою необхідну умову для її існування та розвитку.

Найбільш сприятливою є ситуація, коли відповідні характеристики факторів мікрорівня як індикаторів конкурентоспроможності та економічної безпеки окремих суб'єктів господарювання створюють водночас високу конкурентоспроможність та достатній рівень економічної безпеки країни.

У самому загальному вигляді під конкурентоспроможністю розуміють наявність властивостей, що створюють переваги для суб'єкта економічної діяльності (конкурентної боротьби). Носіями конкурентних переваг можуть бути різні предмети або категорії конкурентоспроможності: види продукції, окремі підприємства й організації або їх групи, які утворюють галузеві або конгломератні об'єднання, і, нарешті, окремі країни або їх об'єднання (регіональні, політичні, етнокультурні), що ведуть конкурентну боротьбу за лідерство в різних сферах міжнародних економічних відносин [8, с. 11].

Конкурентні переваги зазвичай досягаються певними групами факторів, серед яких основними є:

ресурсні – володіння ресурсами особливої якості або кількості;

операційні – характеризують ступінь або ефективність використання наявних ресурсів;

програмно-стратегічні – наявність стратегії розвитку суб'єкта – носія конкурентних переваг та якості цієї стратегії.

Перші дві переваги є цілком традиційними і пов'язані між собою тим, що наявність ресурсів є основою для ефективного їх використання, оскільки накопичені основні виробничі фонди і кваліфіковані кадри дають змогу підприємствам ефективно використовувати ці природні ресурси. Роль програмно-стратегічної переваги визначається тим, що в умовах глобалізації економіки конкурентна боротьба фактично перетворюється у боротьбу стратегій на всіх рівнях. Відтак, стратегічний компонент стає провідною характеристикою конкурентоздатності, оскільки пов'язаний із формуванням і використанням такого потенціалу ринкового суб'єкта, ефективний розвиток і реалізація якого можуть бути здійснені тільки відповідно до стратегії, що розроблена заздалегідь.

Формування конкурентних переваг між собою тісно пов'язане, однак саме ця обставина сьогодні далеко не завжди враховується, тому зазвичай конкурентоспроможність розглядається тільки на мікро- і макrorівні, де під мікрорівнем розуміється рівень підприємства, а макrorівню відповідає країна. Такий підхід має право на існування, однак у ньому фактично зникає конкурентоспроможність товарів – той рівень, на якому кожний покупець (споживач), приймаючи рішення щодо покупки товару, підтверджує його конкурентоспроможність практично щодня, тобто товарний світ, хоча він генетично і створюється підприємствами, компаніями та фірмами, але має свою специфіку, яка виявляється у впливах на нього споживача. До того ж за конкуренції товарів, тобто виявленні їхніх переваг покупцями, останні часто цікавлять не стільки, хто їх зробив (сучасною ринковою мовою – бренд), скільки їх реальні якості і ціна. Хоча відносно багатьох товарів виробник і його бренд для покупця мають дуже велике значення, і цей зв'язок має тенденцію до зростання в міру зміни ролі споживачів на ринку [8, с. 12].

Конкурентоспроможність, з одного боку, відображає вимоги ринку, а з іншого – орієнтує суб'єкти конкурентної боротьби на здійснення активних дій щодо завоювання ринкових позицій, їх утримання, зміцнення й розширення. Зазначена характеристика орієнтує економічних агентів на більш активну або навіть більш агресивну – у позитивному сенсі – діяльність [8, с. 13].

Варто зазначити, що існування єдиного визначення терміну «конкурентоспроможність» неможливе, що пояснюється різним трактуванням даної дефініції науковцями і дослідниками.

На думку певних науковців, конкуренція виступає як особливий вид взаємовідносин між людьми, організаціями або підприємствами, територіями і характеризується боротьбою за кращі позиції на ринку. Як відзначають дослідники, предметом конкуренції є товар, і те, наскільки даний товар відповідає потребам і вимогам споживачів, буде визначати їх прихильність та відданість [3, с. 54; 5, с. 47; 7, с. 51].

Окремі дослідники визначають, що конкурентоспроможність підприємств залежить від рівня конкурентоспроможності продукції. До того ж конкурентоспроможність підприємства розглядається як відносний параметр, який характеризує відмінності розвитку підприємства порівняно з конкурентами [3, с. 55; 7, с. 50].

Конкурентоспроможність включає ефективність як складову категорію та описує складні взаємозв'язки суб'єктів господарювання, окремих фірм і корпорацій, їх галузевих об'єднань і національних господарств окремих країн. Ефективність є відношенням витрат до результатів, що показує, наскільки результативно передбачається використовувати наявні в розпорядженні суб'єкта конкурентної боротьби ресурси. Тобто конкурентоспроможність виражає потенціал, здатність до ведення успішної конкурентної боротьби, проте який може бути і нерезалізованим [8, с. 20].

Особливим є те, що конкурентоспроможним у принципі може бути й малоефективний ринковий суб'єкт, оскільки конкурентоспроможність може досягатися не тільки продуктивним поліпшенням своїх власних характеристик, але й шляхом використання різноманітних заходів із блокування розвитку конкурентів. Дослідники визначають, що деструктивні заходи, так звані «інституціональні пастки», нерідко можуть забезпечити стійкі лідируючі позиції підприємству на певний строк [2, с. 53].

Ступінь захисту, що забезпечується підприємствами від аналогічних заходів, значною мірою визначає рівень їх конкурентоспроможності, яка в такому контексті спрямована на забезпечення економічної безпеки (підприємства або країни) [8, с. 20].

Тому зазвичай конкурентоспроможність включає поняття економічної безпеки, без забезпечення якої ні окрема фірма, ні країна не можуть зберігати ефективні ринкові позиції тривалий час в умовах сучасної світової економіки. Особливої важливості цей фактор набуває під час оцінки конкурентоспроможності країни (тобто на макrorівні), оскільки між країнами в цьому відношенні практично поки ще не створене єдине правове поле.

Отже, поняття конкурентоспроможності де-факто включає поняття ефективності й доповнюється тим, що вимагає забезпечення економічної безпеки, оскільки навіть високоефективний економічний суб'єкт, не забезпечений необхідним рівнем захисту від конкурентів, ще не може вважатися конкурентоспроможним. Якщо не побудована система такої

безпеки, конкурентні переваги його не врятують і більш того – можуть бути використані конкурентами. Тому, на думку дослідників, конкурентоспроможність інтегрує в собі ефективність і безпеку [8].

Серед безлічі факторів, що визначають підходи до вирішення проблеми економічної безпеки, виділяють два. Перший – це стан національної економіки, рівень її конкурентоспроможності. Другий – загострення конкуренції у світовому господарстві, боротьба за відповідне місце у світовому економічному табелі про ранги. Звідси випливає, що в усіх випадках фактор часу відіграє вирішальну роль, тому що не можна забезпечити економічну безпеку взагалі. У певний час і в певних умовах знаходиться адекватне для цього періоду рішення цієї проблеми для конкретної країни [4].

Певні дослідники вважають, що основу економічної безпеки заклав академік Л. Абалкін, який розумів під цим поняттям «...сукупність умов та чинників, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення» [1]. Вчений трактував економічну безпеку як інститут управління. Погоджуючись з С.А. Афонцевим, він визначив структуру функцій категорії «економічна безпека», яка складалась із трьох частин: економічної стабільності, незалежності, стійкості національної економіки. Своєю чергою, національна економіка припускає створення гарантій та надійних умов для підприємництва, захист власності і здатності до прогресу та саморозвитку. Таким чином, Л. Абалкін зробив значний внесок у методологію та теорію розв'язання проблеми «економічної безпеки» на рівні держави.

Економічна безпека, на думку авторів монографічного дослідження «Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення», у найбільш загальному вигляді являє собою такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави.

Близьку за змістом дефініцію поняття «економічна безпека» дає Г. Пастернак-Таранушенко [6]: «Економічна безпека – це стан держави, в якому є забезпечена стабільність її існування, забезпечені найліпші умови для життя її мешканців, функціонування та розвитку самої держави».

Більш розгорнуту, конкретизовану дефініцію поняття «економічна безпека» дає Є.О. Олейников [9]. Сутність економічної безпеки він визначає як такий стан економіки й інститутів влади, за яким забезпечений гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів. Економічна безпека – це не тільки захищеність національних інтересів, але й готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів розвитку вітчизняної економіки, підтримки соціально-політичної стабільності.

Зазначимо, що підприємством є суб'єкт, який являє собою певну економічну систему, характеризується виробничо-технічною, економічною та організаційною єдністю, та у вартісному вираженні може бути оцінений як сукупність його матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Відповідно, найбільш повноцінним та прийнятним визначенням сутності економічної безпеки є такий стан функціонування, за якого підприємство та

його продукція є конкурентоспроможними на ринку та водночас гарантується: найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування. Відповідно, головною метою реалізації заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства є гарантування його стабільного та максимально ефективного функціонування, а завданнями такої роботи є: досягнення мети функціонування підприємства; забезпечення ефективного використання ресурсів; запобігання руйнівному впливу зовнішнього середовища; зміцнення фінансової стійкості і платоспроможності; охорона комерційної таємниці та інформації; досягнення безпеки персоналу підприємства, майна і капіталу.

Отже, важливим завданням для забезпечення ефективності функціонування сучасних підприємств є посилення захисту як окремих суб'єктів господарювання, так і країни в цілому. Ринкові умови господарювання сприяють зростанню ризиків під час здійснення підприємницької діяльності, тому вирішення питань, що пов'язані з економічною безпекою діяльності підприємств, є невідкладними заходами. Роль економічної безпеки підприємства є визначальною у зміцненні безпеки всієї національної економіки, тому забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є важливим завданням, що дасть змогу створити необхідні умови для захисту від загроз, небезпек, викликів зовнішнього світу.

Висновки. Конкурентоспроможність являє собою наявність властивостей, що створюють переваги для суб'єкта економічної діяльності, носіями яких можуть бути види продукції, підприємства й організації або їх групи, окремі країни або їх об'єднання. Конкурентоспроможність підприємств залежить від рівня конкурентоспроможності продукції та розглядається як відносний параметр, який характеризує

відмінності розвитку підприємства порівняно з конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємств може бути використана для визначення рівня економічної безпеки, оскільки підвищення зазначеної характеристики спрямовано на забезпечення економічної безпеки.

Аналіз категоріального апарату дефініції «економічна безпека» дав змогу визначити, що вивчення зазначеної категорії викликає значну зацікавленість науковців і розглядається як базис для забезпечення розвитку, стабільності, підтримки національних інтересів країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 17–26.
2. Вечканов Г.С. Глобализация и социально-экономическая безопасность России / Г.С. Вечканов // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия «Экономика». – 2005. – Вып. 2(7). – С. 53–61.
3. Герасимчук В.І. Маркетинг: теорії і практика : [навч. посіб.] / В.І. Герасимчук. – Київ : Вища школа, 1994. – 328 с.
4. Григорук С.С. Эффективность системы управления современного предприятия как фактор його безпеки / С.С. Григорук // Держава та регіони. – 2005. – № 2. – С. 43–47. – (Серія: економіка та підприємництво).
5. Покропівний С.Ф. Экономика предприятия / С.Ф. Покропівний. – К.: КНЕУ, 2002. – 608 с.
6. Пастернак-Таранушенко Г.А. История возникновения та розвитку науки про економічну безпеку держави / Г.А. Пастернак-Таранушенко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 4. – С. 2–7.
7. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – СПб.: Вильямс, 2000. – 350 с.
8. Антикризове управління економічною безпекою в умовах викликів фінансово-економічної глобалізації (державний і регіональний виміри) : [монографія] / М.А. Хвесик [та ін.]. – К., 2010. – 309 с.
9. Экономическая и национальная безопасность / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – 768 с.

УДК 334.716.:330.341.41

**Дикань О.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту та адміністрування  
Українського державного університету залізничного транспорту*

## РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПРОМИСЛОВО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ

У статті визначено, що можливість інноваційного розвитку залізничного транспорту України значною мірою залежить від рівня інноваційної активності промислових підприємств залізничного транспорту, передусім від здатності останніх реалізувати стратегічно значимі для галузі інноваційні проекти та забезпечити інтегроване управління життєвим циклом створюваних інновацій, що можливо виконати винятково за рахунок реалізації якісно нової моделі розвитку підприємств галузі. Встановлено, що в умовах глобалізації реалізація засад інноваційного розвитку промислових підприємств залізничного транспорту нерозривно пов'язана з кластерним підходом до управління процесами інноваційно-технологічної модернізації. Запропоновано створення інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру, визначено передумови його формування та подано організаційно-управлінську модель.

**Ключові слова:** організаційно-управлінська модель, інноваційно-орієнтований промислово-логістичний кластер, промислові підприємства залізничного транспорту, управління життєвим циклом інновацій, передумови.

### **Дикань Е.В. РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОМЫШЛЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА**

В статье определено, что возможность инновационного развития железнодорожного транспорта Украины в значительной степени зависит от уровня инновационной активности промышленных предприятий железнодорожного транспорта и в первую очередь – от способности последних реализовать стратегически значимые для отрасли инновационные проекты и обеспечить интегрированное управление жизненным циклом создаваемых инноваций. Последнее возможно исключительно за счет реализации качественно новой модели развития промышленных предприятий железнодорожной отрасли. Установлено, что в условиях глобализации реализация принципов инновационного развития промышленных предприятий железнодорожного транспорта неразрывно связана с кластерным подходом в управлении процессами инновационно-технологической модернизации. В соответствии с этим предложено создание инновационно-ориентированного промышленно-логистического кластера, определены предпосылки его формирования и представлена организационно-управленческая модель.

**Ключевые слова:** организационно-управленческая модель, инновационно-ориентированный промышленно-логистический кластер, промышленные предприятия железнодорожного транспорта, управление жизненным циклом инноваций, предпосылки.

### **Dykan E.V. DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND MANAGEMENT MODEL INNOVATION-ORIENTED INDUSTRIAL AND LOGISTICS CLUSTER**

In the article it is determined that the possibility of innovative development of railway transport of Ukraine is heavily dependent on the level of innovative activity of industrial enterprises of railway transport and, above all, the ability of the latter to implement strategically important industry for innovative designs and provide integrated lifecycle management generated innovation. This is possible only through the implementation of a qualitatively new model of industrial development of the railway industry. It was established that in the context of globalization implementation of the principles of innovative development of industrial enterprises of railway transport is inextricably linked with the cluster approach in the management of the processes of innovation and technological upgrading. In accordance with the suggested creation of innovation-oriented industrial and logistics cluster, defined conditions of its formation and presents the organizational and management model.

**Keywords:** organizational and management model innovation-oriented industrial and logistics cluster, the industrial enterprises of railway transport, lifecycle management innovation, background.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку європейської транспортної системи супроводжується формуванням транспортно-логістичних систем у напрямках руху потоків транснаціональних вантажів, що дають змогу мінімізувати витрати всіх учасників товароруху за рахунок реалізації сучасних інноваційних технологій.

Потенціал геополітичного та гео економічного положення України вказує на величезні транзитні можливості країні, завдяки яким реалізується економічний взаємозв'язок Європейського континенту з країнами Азії та забезпечується транспортування мільярдів тонн торговельних вантажів. Напрями співробітництва України та ЄС у сфері залізничного транспорту фокусують увагу на необхідності його інтеграції в європейську транспортну мережу і, відповідно, на досягненні якісних змін у системі організації залізничних перевезень. Останні мають передбачати як якісне вдосконалення техніко-технологічної бази залізничного транспорту, підвищення якості транспортно-логістичних послуг, так і впровадження принципів мультимодальності пере-

везень, поліпшення митного обслуговування і, в більш широкому сенсі, реалізації інноваційних перетворень у залізничній галузі.

Можливість інноваційного розвитку залізничного транспорту України значною мірою залежить від рівня інноваційної активності промислових підприємств залізничного транспорту (ППЗТ), передусім від здатності останніх реалізувати стратегічно значимі для галузі інноваційні проекти та забезпечити інтегроване управління життєвим циклом створюваних інновацій, що можливо виконати винятково за рахунок реалізації якісно нової моделі розвитку підприємств галузі. Продукція ППЗТ є матеріально-технічною основою для виконання залізничним транспортом його основних функцій, а, відповідно, від рівня її прогресивності та інноваційності залежить рівень економічного розвитку галузі в цілому.

Для промислових підприємств залізничної галузі нова модель економічного розвитку має будуватися на основі взаємодії всіх учасників, задіяних на всіх стадіях життєвого циклу створення інноваційної продукції, включаючи конструкторів – розробни-

ків інновації та кінцевих споживачів інноваційної продукції. Така інтеграція в межах технологічного циклу промислового виробництва забезпечить створення конкурентоспроможних інноваційних зразків промислової продукції та сприятиме реалізації довгострокових цілей і пріоритетів розвитку залізничної галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема розвитку промислових підприємств залізничного транспорту України та забезпечення їх конкурентоспроможності неодноразово обговорювалася вітчизняною науковою школою. Свою увагу питанням розвитку промислових підприємств залізничного транспорту приділяли такі вітчизняні вчені, як Ю. Бараш, В. Дикань, О. Іванілов, Л. Калініченко, І. Посохов та ін. [1–5]. Існуючий науковий доробок даних учених є суттєвим внеском у розвиток теоретико-методичних засад щодо підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту. Однак, незважаючи на це, в умовах трансформації економічних процесів та посилення інтеграційних зв'язків значно актуалізується питання зростання рівня інноваційної активності ППЗТ за рахунок формування в галузі інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру як основи створення єдиного дослідницько-виробничого середовища для реалізації інноваційних проектів розвитку підприємств залізничного транспорту.

**Мета статті** полягає у розробці організаційно-управлінської моделі інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру як основи формування єдиного дослідницько-виробничого середовища для реалізації інноваційних проектів розвитку підприємств залізничної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах глобалізації реалізація засад інноваційного розвитку ППЗТ нерозривно пов'язана з кластерним підходом до управління процесами інноваційно-технологічної модернізації. Останній досить детально розкривається вченими-економістами та асоціюється з реалізацією інтеграційних процесів у сфері виробництва, створенням нових форм економічної активності, що забезпечують високу ефективність управління, цілеспрямоване використання сукупного виробничого потенціалу та організаційно-економічного ресурсу всіх учасників утворення [6].

Зміна парадигми розвитку світової економіки та її трансформація в мережеву систему горизонтальних зв'язків видозмінили функціональну роль кластерного підходу в економіці та сприяли перетворенню кластерів у головну системоутворюючу ланку світової економіки. Сьогодні кластери – це не звичайна форма кооперації територіально об'єднаних підприємств, а є свого роду міжгалузевими організаційно-технічними альянсами, що існують на основі поглиблення виробничо-технічних зв'язків між учасниками створення, виробництва і реалізації продукції та орієнтовані на досягнення спільних конкурентних переваг.

Процес формування кластерних структур є досить складним і довготривалим та пов'язаний із необхідністю об'єднати в рамках однієї зони всі технологічні процеси з виробництва нової продукції. У цьому процесі особлива увага має відводитися не стільки забезпеченню територіально-географічної близькості підприємств, скільки їх функціонально-синергетичній взаємозалежності, у рамках якої буде реалізовано втілення новітніх розробок і технологій у конкретну модель інноваційного продукту. Саме така здатність кластерів сприяти інноваційним перетворенням як в

окремих галузях, так і в регіонах та країні в цілому обумовила їх небувалий розвиток. Сьогодні повністю кластеризовано скандинавську і фінську промисловість, машинобудування і хімічну промисловість Німеччини, виробництво продуктів харчування і косметики Франції.

Першою країною, яка реалізувала на практиці кластерну модель розвитку економіки М. Портера, стали США. Найбільш відомим прикладом створення кластерної структури в цій країні є приклад Силіконової долини, у межах якої об'єдналися високотехнологічні компанії з виробництва програмного забезпечення, комп'ютерів та інших високих технологій. За оцінкою експертів, сьогодні близько половини американських підприємств працюють саме за кластерною моделлю і забезпечують більше 60% ВВП країни. Стрімкий розвиток кластерних структур в американській економіці пов'язаний з особливою роллю університетського комплексу та урядових структур у створенні відповідного інноваційного середовища. Це забезпечується за рахунок того, що бізнес постійно стимулює наукову сферу до генерування інноваційних розробок, фінансуючи лише фактично отримані результати, а уряд забезпечує фінансову підтримку кластеру на початковому етапі його створення [7].

Кластерна модель розвитку економіки реалізована і у Великобританії, Німеччині, Італії та Франції. Серед цих країн найбільш вдало та ефективною формою інвестиційно-інноваційного співробітництва характеризується Німеччина, де забезпечується активна державна підтримка науково-дослідного сектору та консолідація його потенціалу з промисловим комплексом [8].

В Україні кластерні ініціативи були реалізовані ще наприкінці 90-х років і супроводжувалися формуванням в рамках реалізації програм економічного відродження Подільського регіону за фінансової підтримки Агентства міжнародного розвитку США швейного, будівельного, харчового, туристичного, продовольчого кластерів та кластера сільського туризму в Хмельницькій області. Підтримуючи ці ініціативи, кластери поступово створювалися і в інших регіонах України. Найбільш відомими з них є металургійний кластер (м. Запоріжжя), регіональний транспортно-логістичний кластер «Південні ворота України» (м. Херсон), деревообробний кластер (Рівненська область), кластер добування та переробки каменю (Житомирська область), кластер машинобудування, сільського господарства, інноваційно-освітній кластер (Харківська область) та ін. Однак така форма інтеграційних структур так і не набула широкого поширення в країні [9].

Погоджуючись із думкою більшості вчених та спеціалістів, ключовими проблемами, що перешкоджають розвитку кластерів, а, відповідно, і розвитку інноваційного підприємництва в Україні, варто визнати [10; 11]:

- законодавчу неврегульованість процесів кластеризації економіки: відсутність стратегії розвитку кластерів, яка б визначала принципи, механізми їх формування та функціонування;
- відсутність владної активності щодо оцінки та подолання проблем, які перешкоджають реалізації кластерних ініціатив;
- низький рівень кваліфікації кадрів, що обумовлено невідповідністю змісту й якості освітніх програм потребам економіки;

- низький рівень сприйнятливості підприємств до інновацій, що є однією з умов формування кластерів;

- недовіра системи матеріальної і фінансової підтримки розвитку кластерів;

- низьку ефективність наявних інфраструктурних елементів та відсутність стимулів до їх комерціалізації;

- відсутність програми підтримки і розвитку великого бізнесу, яка б урахувала необхідність економічних форм співпраці великого бізнесу із середнім, недостатню кількість інфраструктурних об'єктів, що спеціалізуються на трансферті технологій, відсутність інтеграції освіти, науки і виробництва тощо.

Враховуючи євроінтеграційні пріоритети залізничного транспорту України, потребує інноваційно-технологічних змін саме виробництво високотехнологічної техніки і технології для галузі вітчизняними ППЗТ. Відставання технічного рівня розвитку вітчизняного залізничного транспорту від рівня технічної оснащення залізничного транспорту європейських країн, а, відповідно, й існування технічних обмежень руху в умовах загальноєвропейської тенденції прискорення швидкості руху поїздів значно уповільнюють темпи інтеграції галузі в європейську транспортну систему і негативно впливають на рівень її конкурентоспроможності. Отже, у найближчій перспективі основною проблемою функціонування і розвитку залізничного транспорту України є проблема модернізації та техніко-технологічного переоснащення залізниць із метою підвищення безпеки і швидкості руху залізниць країни та підвищення рівня його конкурентоспроможності на європейському транспортному ринку.

Процес модернізації та інноваційного розвитку залізничного транспорту України потребує участі не лише підприємств залізничного машинобудування, але й інших учасників процесу створення і реалізації інновації, які б взаємодіяли на взаємовигідних умовах і, відповідно, виконували функцію єдиного комплексу з виробництва продукції залізничного призначення.

В умовах посилення конкуренції на ринку продукції залізничного призначення та втрати вітчизняними ППЗТ власних стабільних ринків, необхідності посилення їх конкурентних позицій на європейському ринку побудова сильних міжгалузевих та коопераційних зв'язків є найбільш ефективним методом зростання їх економічного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності. Саме тому формування інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру має стати основою реалізації інноваційної моделі розвитку ППЗТ та підвищення рівня їх конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції.

Інноваційно-орієнтований промислово-логістичний кластер пропонується розглядати як об'єднання географічно локалізованих у регіоні ППЗТ, постачальників матеріальних, трудових, наукових та інвестиційних ресурсів, що формують основу єдиного дослідницько-виробничого середовища для реалізації інноваційних проектів ППЗТ та реалізують загальну стратегію забезпечення конкурентоспроможності ППЗТ в умовах євроінтеграції. Такий кластер буде сприяти впровадженню інновацій у виробничий процес ППЗТ та інноваційному оновленню їх виробничої бази, що, безумовно, на сьогоднішній день необхідно для зростання економічного потенціалу промислових підприємств залізничної галузі, підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Відповідно до визначеного напрямку кластерного розвитку ППЗТ, метою формування і розвитку інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру є підвищення конкурентоспроможності ППЗТ за рахунок формування єдиного дослідницько-виробничого середовища для реалізації інноваційних проектів ППЗТ, що забезпечить доступ останнім до інноваційних зразків високотехнологічної продукції залізничного призначення та створить умови для активізації інвестиційних процесів у галузі. Така інтегруюча можливість інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру буде забезпечена за рахунок формування тісних зв'язків між усіма учасниками створення і виробництва інновації, що дасть змогу корегувати наукові дослідження, дослідно-конструкторські розробки і виробничий процес відповідно до потреб залізничного транспорту зокрема та вимогами ринку в цілому.

Оскільки життєвий цикл створення інноваційної продукції є достатньо складним і вимагає залучення різного роду суб'єктів, що спеціалізуються не лише на безпосередньому виконанні конструкторсько-технологічних робіт, але й на розробці новітніх видів матеріалів, технологій їх виробництва, то, відповідно, для формування в окремому регіоні інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру мають бути створені всі передумови для реалізації замкнутого циклу виробництва інновації на ППЗТ. Такими передумовами, на думку автора, мають виступати:

- по-перше, наявність ключових учасників кластеру – ППЗТ, зацікавлених у реалізації інноваційних перетворень;

- по-друге, наявність інноваційно-інжинірингових центрів, що володіють базою знань та потенціалом НДДКР, здатним продукувати сучасні зразки продукції для потреб залізничної галузі;

- по-третє, розвинута інституційна інфраструктура (інноваційні центри, науково-дослідні організації, регіональний фонд інвестиційного розвитку ППЗТ, венчурні фонди, центр розвитку кадрового потенціалу та ін.), що створює сприятливе середовище для розвитку підприємств – учасників кластеру;

- по-чотирте, географічна концентрація та близькість розміщення підприємств – учасників кластеру, що створює можливість для їх організаційної взаємодії та інформаційного обміну;

- по-п'яте, високий рівень кадрового та інтелектуального потенціалу регіону, що створює можливість для навчання і перепідготовки спеціалістів та отримання висококваліфікованих кадрів;

- по-шосте, підтримка регіональних органів влади та ініціація з їх боку проектів за участю кластеру, що створить умови для стабільного його функціонування, забезпечить гарантований рівень попиту і ринки збуту інноваційної продукції кластеру тощо.

Враховуючи визначені передумови та інноваційно-виробничий потенціал ППЗТ, в основу організаційної структури інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру пропонуємо покласти модель життєвого циклу інноваційного процесу, що передбачає створення, впровадження у виробництво і поширення інновацій та вимагає формалізації взаємовідносин підприємств-учасників шляхом реалізації інноваційно-технологічного партнерства. Відповідно до цього, організаційно-управлінська структура інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру включатиме такі складові блоки, як інноваційно-дослідний, інформаційно-координаційний, виробничий, збутовий та сервісний (рис. 1).

Так, ядром інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру виступатиме інноваційно-інжиніринговий центр, який, як відзначалося раніше, виступатиме ініціатором і розробником інновації та здійснюватиме координацію всього інноваційного процесу створення продукції. Даний центр забезпечуватиме створення, відтворення, збереження та перетворення знань у техніко-технологічні розробки, спроможні забезпечити підвищення конкурентоспроможності ППЗТ на основі впровадження в процес виробництва інновацій.

Інноваційно-інжиніринговий центр на основі маркетингових досліджень потреб залізничної галузі та вимог європейського ринку продукції залізничного машинобудування проводитиме розробку концепту та бізнес-плану інноваційного продукту. Володіючи інформацією про майбутні технічні параметри та експлуатаційні характеристики, інноваційно-інжиніринговий центр надаватиме замовлення науково-дослідним інститутам, центрам, вищим навчальним закладам замовлення на розробку нових видів матеріалів, обладнання і технологій для майбутньої інноваційної продукції. Проектно-конструкторські бюро ППЗТ як учасники інноваційно-дослідного блоку кластеру на основі бізнес-плану та концепту інноваційного продукту інноваційно-інжинірингового центру спільно з ним проводитимуть підготовку конструкторської документації та виготовлятимуть дослідний зразок інновації.

До складу інформаційно-координаційного блоку кластеру входять маркетингові компанії, інформаційно-маркетингові та консалтингові центри. Ці учасники кластеру виконуватимуть функції з пошуку, оцінки виробничих можливостей ППЗТ та інших учасників кластеру та, відповідно, залучення їх до процесу виробництва, а також з організації матеріально-технічного забезпечення процесу випуску інновації в серійному виробництві. Варто відзначити і те, що учасники даного блоку працюватимуть і над формуванням ринкового іміджу кластеру шляхом управління інформаційними та комунікаційними ресурсами кластеру.

Основа виробничої потужності кластеру складе виробничий блок, учасниками якого виступатимуть не лише ППЗТ, але й підприємства – постачальники сировини та матеріалів, технологічного обладнання, агрегатів і комплектуючих. Ці учасники кластеру здійснюватимуть безпосереднє виробництво інноваційної продукції, що дасть змогу їм не тільки перейти на якісно новий рівень функціонування, але й підвищити власний конкурентний рейтинг. Саме за рахунок освоєння виробництва інноваційної продукції та поступового нарощування її обсягів ці підприємства матимуть змогу вийти і на міжнародний ринок залізничного машинобудування, позиціону-

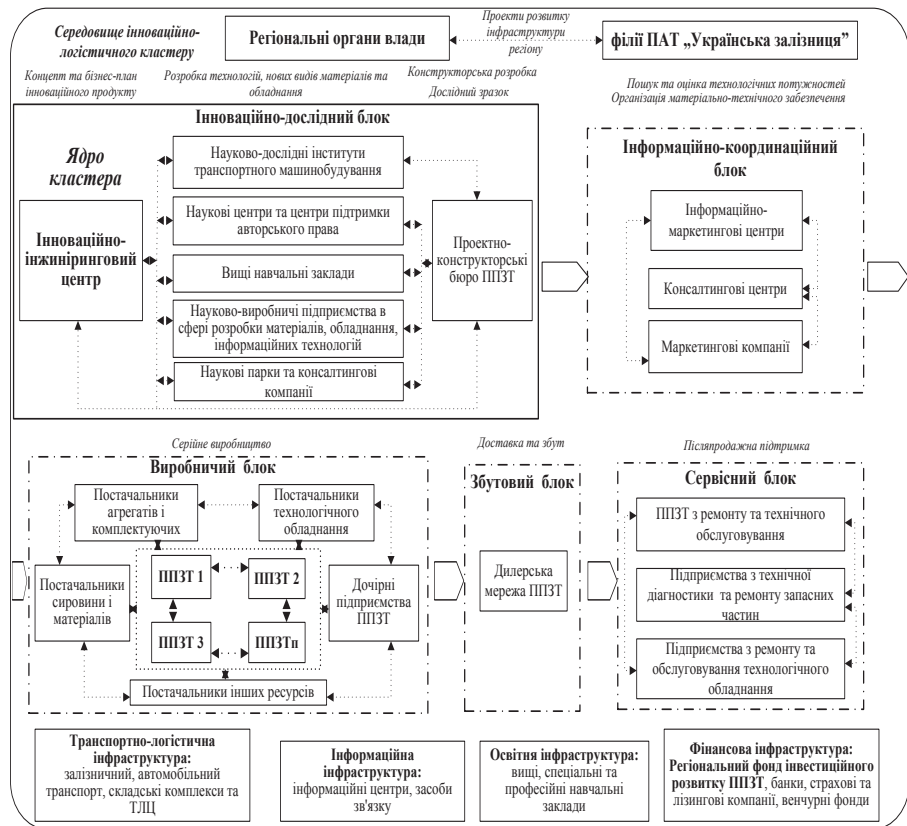


Рис. 1. Організаційно-управлінська модель інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру

ючи себе як високотехнологічного конкурентоспроможного партнера.

Важливим учасником кластеру є існуюча дилерська мережа ППЗТ, що сформує його збутовий блок. Його основне завдання полягатиме в пошуку замовників інноваційної продукції та нових ринків її збуту.

Останнім блоком інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру є сервісний блок, який об'єднує підприємства, що виконуватимуть функції з післяпродажного обслуговування інноваційної продукції, а саме здійснюватимуть обслуговування як безпосередньо продукції, так і технологічного обладнання, задіяного під час її виробництва, проводитимуть діагностику та ремонт частин та інших складників інновації.

Оскільки кластерний підхід передбачає поєднання інтересів та співпрацю не лише суб'єктів підприємницької діяльності, але й органів влади, то саме останнім відводить визначальна роль у реалізації такого роду кластерних ініціатив. На думку автора, саме на регіональні органи влади, які через реалізацію проектів розвитку регіону, у тому числі і тих, що спрямовані на розбудову інфраструктури, покладатиметься основне завдання з подолання фрагментарності розвитку ППЗТ та підвищення рівня їх конкурентоспроможності. Це буде забезпечено за рахунок виконання плану розвитку регіону, одним із пунктів якого, відповідно, є розвиток інфраструктури регіону, та залучення саме учасників інноваційно-орієнтованого промислово-логістичного кластеру до реалізації такого роду проектів.

**Висновки.** Таким чином, можливість створення, впровадження у виробництво і поширення інновацій у межах інноваційно-орієнтованого промислово-логіс-

тичного кластеру буде забезпечена за рахунок кооперації виробничого, інтелектуального, інноваційного потенціалу підприємств – учасників кластеру, кожен з яких матиме можливість не тільки реалізувати власні виробничі цілі, але й отримати певний соціально-економічний ефект. Саме за рахунок формування єдиного дослідницько-виробничого середовища для реалізації інноваційних проектів ППЗТ буде забезпечено не лише створення інноваційних зразків високотехнологічної продукції залізничного призначення, а й умови для реалізації синергетичного ефекту від такого роду інноваційного партнерства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бараш Ю.С. Управління залізничним транспортом України : [монографія] / Ю.С. Бараш. – Д. : ДНУЗТ, 2006. – 264 с.
2. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах функціонування мережі міжнародних транспортних коридорів / В.Л. Дикань, М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 156–162.
3. Іванілов О.С. Актуальні проблеми розвитку системи менеджменту якості промислового підприємства залізничного транспорту / О.С. Іванілов, О.А. Гришко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 49. – С. 233–239.
4. Калініченко Л.Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. «Економіка та управління національним господарством» / Л.Л. Калініченко. – Харків, 2008. – 21 с.
5. Посохов І.М. Дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн СНД / І.М. Посохов // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2015. – № 60(1169). – С. 115–118.
6. Ільчук В.П. Формування кластерів як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В.П. Ільчук, І.В. Лисенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2008dec/5\\_ilchuk.html/](http://www.confcontact.com/2008dec/5_ilchuk.html/).
7. Бондарчук Н.В. Функціонування кластерів: світовий та вітчизняний досвід / Н.В. Бондарчук // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 107–109.
8. Кизим М.О. Промислова політика та кластеризація економіки України : [монографія] / М.О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 304 с.
9. Собкевич О.В. Розвиток кластерів як чинник інвестиційно-інноваційного зростання економіки України / О.В. Собкевич, А.В. Шевченко // Стратегія розвитку України. – 2011. – № 3. – С. 26–32.
10. Федоренко В.Г. Концепція кластерної політики в Україні / В.Г. Федоренко [та ін.] // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 5–15.
11. Швед Т.В. Розвиток кластерів в Україні як фактор відновлення економічного зростання / Т.В. Швед // Наукові праці національного університету харчових технологій. – 2001. – № 40. – С. 197–201.

УДК 334.71:[33.02+316.4.063

**Дідик А.М.**

*кандидат економічних наук,  
здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємства  
Національного університету «Львівська політехніка»*

### ФОРМИ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІВЕКТОРНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті ідентифіковано форми впливу соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємств. Побудовано модель забезпечення такого розвитку під впливом соціально-економічних важелів. Надано змістову характеристику кожній із виокремлених форм впливу соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємств.

**Ключові слова:** важіль, підприємство, полівекторний розвиток, соціально-економічний важіль.

#### **Дидик А.Н. ФОРМЫ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЫЧАГОВ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛИВЕКТОРНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье идентифицированы формы влияния социально-экономических рычагов на обеспечение поливекторного развития предприятий. Построена модель обеспечения такого развития под влиянием социально-экономических рычагов. Представлена содержательная характеристика каждой из выделенных форм влияния социально-экономических рычагов на обеспечение поливекторного развития предприятий.

**Ключевые слова:** рычаг, предприятие, поливекторное развитие, социально-экономический рычаг.

#### **Didyk A.M. FORMS OF THE INFLUENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC LEVERAGES ON PROVIDING MULTI-VECTOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISES**

The authors identify forms of the influence of social and economic leverages on providing multi-vector development of enterprises. The authors have built a model for providing such development under conditions of the influence of the social and economic leverages. The article contains thorough description of each of the indicated forms of the influence of social and economic leverages on providing multi-vector development of enterprises.

**Keywords:** leverage, enterprise, multi-vector development, social and economic leverage.

**Постановка проблеми.** Зважаючи на особливості та характеристики полівекторного розвитку, його системний характер, тривалість реалізації, охоплення всіх ключових сфер функціонування, основними каталізаторами такого розвитку на підприємствах є соціально-економічні важелі. Організації як соціально-економічні системи функціонують і розви-

ваються задля досягнення насамперед економічних цілей та завдяки креативній, інноваційній та стратегічно орієнтованій діяльності персоналу. Таким чином, спрямовувати, активізувати, коригувати та вирівнювати полівекторний розвиток підприємств можна шляхом грамотного впливу різноманітних соціально-економічних важелів, які формуються



на різних рівнях у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування. Зважаючи на вищевикладене, виникає необхідність у розвитку концептуальних засад забезпечення полівекторного розвитку суб'єктів господарської діяльності під впливом соціально-економічних важелів. В аналізованому аспекті однією з найпріоритетніших є проблема ідентифікування основних форм впливу цих важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування і використання соціально-економічних важелів для забезпечення полівекторного розвитку підприємств ґрунтовно висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, у роботі О.Г. Мельник розглянуто полікритеріальний підхід до управління розвитком суб'єктів господарювання [6]. Інструментарій забезпечення стійкого розвитку бізнесу детально висвітлений у роботі Л.Г. Мельника [5]. Методи ідентифікування впливу різних чинників на показники розвитку розкрито у роботі І.Т. Абдукарімова [1]. Проблеми управління життєвим циклом розвитку бізнес-структур розглянуто у роботі І. Адісеса [6]. Шляхи та напрями інноваційного розвитку виробництв детально викладено у роботі А.В. Гриньова [3]. Серед інших науковців, що мають чималі науковий доробок за вказаною тематикою, варто виокремити праці І. Алексеєва, Ю. Бережної, Т. Богославець, М. Виклюка, В. Гресика, І. Дрожжиної, Г. Зиминої, Ю. Іванова, О. Іваницької, К. Косицького, А. Костюка, О. Кузьміна, А. Ломейка, О. Мельник, В. Орлової, Г. Ползікової, Ю. Полонської, Ф. Растегаєва, В. Самуляка, Л. Севрюкова, М. Фролової, Т. Шашкової, С. Шишковського, Г. Ялового та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас низка завдань із вказаної тематики досі не розв'язана повною мірою. Насамперед варто виокремити фрагментарність розгляду в науковій літературі проблеми ідентифікування форм впливу соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємств. Як свідчить вивчення теорії і практики, такий вплив не просто існує, а існує в різних формах, які слід вивчати.

**Мета статті** полягає в ідентифікуванні форм впливу соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як свідчить огляд та узагальнення літературних джерел, а також вивчення практики функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, концепція охоплює систему поглядів та положень, що обґрунтовують та характеризують певні процеси, явища, взаємозв'язки тощо [2; 4; 7]. Закономірним є те, що підприємства розвиваються під впливом значного переліку чинників, які надалі забезпечують свою дію через певні важелі та інструменти. Схематично модель забезпечення полівекторного розвитку суб'єктів господарювання під впливом соціально-економічних важелів відображено на рис. 1.

Забезпечення полівекторного розвитку підприємств здійснюється під різноформатним та різноплановим впливом соціально-економічних важелів. Зокрема, такий вплив може бути цілеспрямованим і нецілеспрямованим. Цілеспрямований вплив досягається за рахунок спеціально сформованих соціально-економічних важелів на макро-

мезо- чи мікрорівні, що здатні позитивно змінити параметри всіх сфер функціонування суб'єкта господарювання та активізувати прогресивні перетворення.

Наприклад, зниження на державному рівні податків за окремими видами підприємницької діяльності покликане насамперед стимулювати розвиток таких бізнес-структур, а також збільшити їхню кількість та масштаби діяльності. Зростання тарифів на газ для промисловості зумовлює необхідність на підприємствах впроваджувати енергоощадні технології, модернізувати виробничо-господарські процеси, забезпечувати економію газу з метою мінімізації наслідків падіння цінової конкурентоспроможності продукції тощо. Девальвація національної валюти сприяє активізуванню експортної діяльності підприємств, що пов'язано з можливістю отримання більшої величини гривневих надходжень у межах аналогічного обсягу реалізації, а також зумовлює скорочення обсягів імпортової діяльності внаслідок гривневого здорожчання імпортової продукції. Наслідки цілеспрямованої дії соціально-економічних важелів на розвиток організацій значною мірою можна діагностувати та ідентифікувати, оскільки саме важелі корельовано викликають перетворення у різних сферах діяльності підприємства.

Щодо нецілеспрямованої дії соціально-економічних важелів, то йдеться насамперед про випадки, коли такі важелі опосередковано впливають на розвиток підприємств, хоча їхнє цільове призначення характеризується іншим змістом та функціональним спрямуванням. Наприклад, агресія Російської Федерації щодо України (анексія Криму, військово-окупаційні дії на території Донбасу) зумовила переорієнтування основної частини споживачів України із придбання російської продукції – на українську, що призвело до подальшого зростання попиту саме на вітчизняну продукцію, яка замінила імпорт аналогічної продукції російського походження. Крім того, підприємства свідомо почали відмовлятися від співпраці із контрагентами із Російської Федерації, а намагаються переорієнтуватися на країни Європейського Союзу та Азії, що вимагає адаптації до

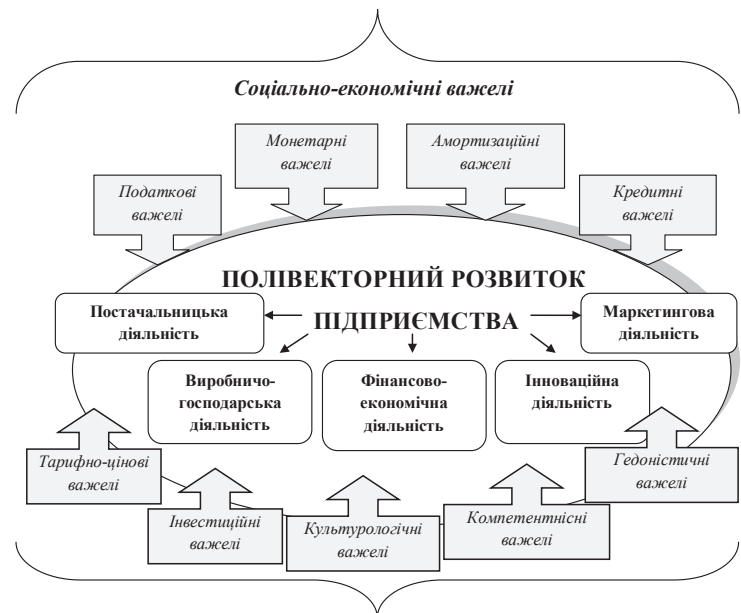


Рис. 1. Модель забезпечення полівекторного розвитку підприємств під впливом соціально-економічних важелів

Джерело: сформовано автором

технічних стандартів цих країн та уподобань їхніх споживачів, а це, своєю чергою, потребує здійснення організаційних змін у різних сферах функціонування суб'єктів господарювання.

Важливим у контексті забезпечення впливу на розвиток підприємства є рівень формування важелів. Зокрема, якщо менеджери формують та використовують такі соціально-економічні важелі впливу, як основна і додаткова заробітна плата, норми використання ресурсів, методи нарахування амортизації, внутрішні інвестиції, умови праці, правила корпоративної культури та внутрішнього розпорядку тощо, то такі важелі є високорегульованими з боку організації, а також цілеспрямованими та орієнтованими на отримання очікуваних показників ефективності. Якщо ж йдеться про формування важелів на макро- та мезорівнях, то підприємства здебільшого не мають змоги певним чином вплинути на їхній характер і зміст, однак змушені здійснювати організаційні зміни та перетворення під їхнім впливом. Важелі макро- та мезорівнів формуються з урахуванням державних, галузевих чи регіональних інтересів і не завжди відповідають інтересам бізнесу, що змушений адаптуватись до такого впливу.

Вплив соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємств може мати різноманітне спрямування, зокрема активізуюче, стримуюче, регулююче. Активізуючий вплив є одним із найбільш пріоритетних, оскільки в контексті розвитку він спрямований на прогресивні перетворення, позитивні трансформації, зростання масштабів діяльності, розроблення та впровадження інновацій, вихід на нові ринки тощо. Стримуючий вплив соціально-економічних важелів, своєю чергою, використовується найчастіше у контексті забезпечення ресурсоощадності та упорядкування соціальних норм, охорони праці та техніки безпеки. Регулюючий вплив важелів покликаний вирішити тимчасові проблеми або усунути існуючі недоліки та відхилення. Зокрема, обов'язковий продаж експортерами 50% отриманої валютної виручки з-за кордону вирішує тимчасові проблеми регулювання валютного ринку та стабілізації національної валюти, проте для підприємств зумовлює низку негативних наслідків через курсові різниці, подальшу необхідність купувати валюту на Міжбанківській валютній біржі для здійснення імпортних операцій, часові втрати, складність планувати валютну ефективність експортно-імпортних операцій тощо.

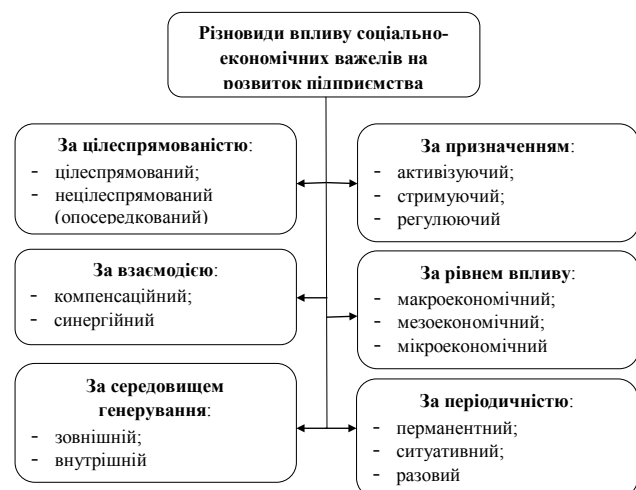
З огляду на взаємозв'язки та взаємодію між соціально-економічними важелями, їхній вплив може бути компенсаційним або синергійним. Компенсаційний вплив формується у випадках, коли важелям притаманний різний зміст і характер, що зумовлює у результаті або нівелювання впливу, або його гальмування. Зокрема, в умовах інфляції зазвичай на підприємствах відбувається паралельне підвищення заробітної плати для працівників із метою зменшення наслідків зниження їхньої платоспроможності, але паралельно здійснюється пошук шляхів економії на ресурсах, щоб не відбулось змін у собівартості та цінах на продукцію. Синергійний вплив передбачає максимальне взаємне підсилення впливу сукупності соціально-економічних важелів, що в результаті сприяє отриманню більшого ефекту та ефективності для розвитку підприємства, ніж за порівняльного індивідуального впливу таких важелів, рознесеного у часі. Наприклад, спрощення процедури реєстрації компаній, зниження податкового навантаження на бізнес, врегулювання процедури банкрутства, спро-

щення ліцензування видів діяльності у сукупності формуватимуть синергійний вплив на активізування розвитку підприємницьких структур.

Вплив певних соціально-економічних важелів може бути перманентним, що передбачає постійну дію на підприємство та його сфери функціонування. Зокрема, попит споживачів постійно впливає на діяльність суб'єктів господарювання та визначає характер їхньої виробничо-господарської діяльності, економічні та споживчі параметри продукції, вимоги до сервісного обслуговування, упакування тощо. Переважна більшість соціально-економічних інструментів характеризується періодичністю впливу, тобто їхнє формування і використання уповноваженими суб'єктами відбувається відповідно до середовища функціонування та чинників, що зумовлюють такий вплив. Це стосується насамперед цін, кредитних ставок, валютних обмежень, податків, правил та процедур тощо. Проте варто зауважити, що окремі соціально-економічні важелі можуть мати і разовий вплив за необхідності реалізувати певні динамічні та оперативні рішення. Так, під час проведення Євро-2012 в Україні було ухвалено низку тимчасових нормативно-правових актів, які спрощували митні процедури, а також ліквідували мита на товари, що необхідні для забезпечення проведення футбольних заходів. Підприємства зазвичай одноразово використовують важелі соціально-економічного впливу під час виникнення несистематичних або форс-мажорних обставин, які потребують відповідного реагування.

Варто зауважити, що інколи важко спрогнозувати кінцеві наслідки для підприємства щодо сукупності важелів, які у своїй взаємодії можуть забезпечити неочікувані результати та зумовити інтегральний негативний, а не позитивний вплив. Така ситуація можлива, коли важелі, що формуються на макро- та мезорівнях, повністю нівелюють вплив важелів мікрорівня. Ця проблема актуальна і тоді, коли важелі зовнішнього середовища є більш масштабними та сильнішими за впливом порівняно з важелями внутрішнього середовища.

Систематизація різновидів впливу соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємств наведена на рис. 2.



**Рис. 2. Різновиди впливу соціально-економічних важелів на забезпечення розвитку підприємства**

*Джерело: сформовано автором*

**Висновки.** Таким чином, форми впливу соціально-економічних важелів на забезпечення розвитку під-

приємства є різноманітними й їх слід типологізувати за цілеспрямованістю, взаємодією, середовищем генерування, призначенням, рівнем впливу та періодичністю.

Перспективи подальших розвідок повинні полягати в ідентифікуванні можливості кількісного оцінювання впливу цих важелів на забезпечення розвитку бізнесу з позиції кожної із виокремлених форм.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абдукаримов И.Т. Характеристика факторов и методы их оценки влияния на результативные показатели хозяйственной деятельности предприятий / И.Т. Абдукаримов // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 12(058). – С. 9–14.
2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации: [учеб. пособ.] / И. Адизес. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
3. Гриньов А.В. Инновационный розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монографія] / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
4. Каган Е.С. Модель комплексної оцінки соціального капіталу підприємств регіону / Е.С. Каган // Вектор науки ТГУ. – 2012. – № 4(22). – С. 55–58.
5. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку : [навч. посіб.] / Л.Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2006. – 383 с.
6. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Львівська політехніка, 2010. – 344 с.
7. Юшин С.А. Системная организация прокризисного антикатастрофического менеджмента / С.А. Юшин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 148–152.

УДК 005.32:331.101.3

**Довгаль О.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії і суспільних наук  
Миколаївського національного аграрного університету*

## МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ НА НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На великих нафтогазових підприємствах, підрозділи яких територіально розподілені і функціонують у різних кліматичних зонах із різною демографічною ситуацією, станом ринку праці та культурних традицій, механізм мотивації і стимулювання праці управлінського персоналу стане важливим інструментом визначення перспективних цілей розвитку нафтогазових підприємств і часу їх досягнення та системи оцінки ступеня реалізації цих цілей. У статті розроблено механізм мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств. Визначено його структуру, узагальнено закономірності та доповнено перелік стратегій мотивації, узагальнено та доповнено класифікацію форм мотивації, запропоновано перелік методів мотиваційного впливу.

**Ключові слова:** мотивація, стимулювання, управлінська праця, механізм, система, ефективність, нафтогазові підприємства.

### Довгаль Е.В. МЕХАНИЗМ МОТИВАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА НА НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

На крупных нефтегазовых предприятиях, подразделения которых территориально распределены и функционируют в различных климатических зонах, с разной демографической ситуацией, состоянием рынка труда и культурных традиций, механизм мотивации и стимулирования труда управленческого персонала станет важным инструментом определения перспективных целей развития нефтегазовых предприятий и времени их достижения и системы оценки степени реализации этих целей. В статье разработан механизм мотивации управленческого труда нефтегазовых предприятий. Определена его структура, обобщены закономерности и дополнен перечень стратегий мотивации, обобщена и дополнена классификация форм мотивации, предложен перечень методов мотивационного воздействия.

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, управленческий труд, механизм, система, эффективность, нефтегазовые предприятия.

### Dovgal O.V. MECHANISM OF MANAGERIAL WORK MOTIVATION IN THE OIL AND GAS COMPANIES

There are major oil and gas companies, subdivisions of which are geographically distributed and operated in different climatic zones with different demographic situation, labour market situation and cultural traditions, the mechanism of motivation and stimulation of the administrative staff work will be an important tool in determining of the promising targets for the development of oil and gas companies, and time to achieve them. The mechanism of managerial work motivation of oil and gas companies is developed. It is determined its structure, the patterns are summarized, the list of motivation strategies is completed, the classification of the motivation forms is generalized and expanded, the list of methods of motivational influence proposed is in the article.

**Keywords:** motivation, stimulation, management, mechanism, system, efficiency, oil and gas companies.

**Постановка проблеми.** У сучасному світі вже загальновізнано, що головним виробничим ресурсом і джерелом розвитку будь-якого підприємства є знання, вміння, навички, досвід управлінського персоналу. Сьогодні в умовах розвитку ринкових відносин гостро стоїть питання, яким чином зацікавити управлінський персонал, спонукати їх працювати ефективно, заощаджувати живу і матеріалізовану працю, своєчасно та якісно виконувати свої завдання. Для заохочення працівників системи управління до ефективної реалізації своїх трудових функцій керівникам нафтогазових підприємств необ-

хідно впроваджувати різноманітні форми мотивації, методи та засоби мотиваційного впливу, які забезпечать поєднання цілей нафтогазового підприємства та персоналу даної категорії, – формувати результативний механізм мотивації.

Розвиток нафтогазових підприємств України неможливий без вироблення механізму мотивації і стимулювання управлінської праці. Усі рішення щодо подальшого розвитку нафтогазових підприємств тісно пов'язані з мотивацією управлінської праці, яка фактично визначає фінансовий стан цих підприємств та перспективи їх діяльності та розви-

тку у середньостроковій і довгостроковій перспективах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукову проблему мотивації праці управлінського персоналу та діяльність нафтогазових підприємств України досліджували у своїх працях такі вчені, як Гривківська О.В., Колбушкін Ю.П., Ларіна А.А., Мушкін І.І., Панфілов А.В., Попрозман О.І., Потеряхін О.І., Труфанова Т.А., Фадеева І.Г. та ін. [1–9].

**Мета статті** полягає у визначенні та виокремленні основних властивостей механізму мотивації управлінської праці на нафтогазових підприємствах, уточненні його структури, дослідженні системи мотивації і стимулювання праці управлінського персоналу нафтогазових підприємств та розробці пропозицій щодо їх удосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Прискорення темпів науково-технічного і соціально-економічного розвитку, фактори невизначеності і непередбачуваності конкурентного середовища призвели до переходу від внутрішньофірмового планування до довгострокового, а потім – до стратегічного планування. В умовах, коли нафтогазові підприємства знаходяться в кризі, необхідні чітко визначені стратегія і тактика подолання кризи. Розробка та реалізація механізму мотивації управлінської праці на нафтогазових підприємствах, який міг би краще відповідати мінливим зовнішнім умовам, стало невід'ємною частиною діяльності більшості нафтогазових підприємств.



**Рис. 1. Механізм мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств**

Джерело: складено автором за даними [1; 2; 5; 6; 8].

За даними НАК «Нафтогаз України», у 2015 р. уряд України розпочав реформу корпоративного управління в «Нафтогазі» згідно з принципами ОЕСР щодо корпоративного управління на державних підприємствах. Ці принципи регламентують відносини з акціонерами та зацікавленими особами, вимоги до прозорості та розкриття інформації, розподіл та співвідношення повноважень органів управління на всіх рівнях, а також інші питання корпоративного управління. Внаслідок цих змін незалежна наглядова рада «Нафтогазу» вперше отримує безпрецедентно широкі повноваження та відповідальність щодо контролю над діяльністю правління компанії. Зокрема, наглядовою радою будуть створені комітети з питань аудиту, питань етики та комітет із призначень та винагород. Також наглядова рада опікуватиметься питаннями комплаєнсу, ризик-менеджменту та запобігання корупції. Таким чином, від професіоналізму членів наглядової ради, тобто управлінського персоналу, значною мірою буде залежати ефективність роботи «Нафтогазу» [11]. Отже, управлінський персонал є активом нафтогазового підприємства, людським капіталом, який передбачає менше контролю над собою та очікує своєчасну і гідну економічну, психологічну та кар'єрну винагороду за високопродуктивну та високоякісну працю. Сьогодні саме мотивація і стимулювання до праці, можливість реалізуватися як особистість і як фахівець здатні втримати талановитих і перспективних управлінських працівників на нафтогазових підприємствах.

Новообрана наглядова рада «Нафтогазу»:

- розглядатиме та затверджуватиме стратегію «Нафтогазу», політику управління ризиками, бізнес-плани і щорічні бюджети;
- контролюватиме ефективність управління «Нафтогазом» і адаптуватиме його відповідно до найкращих практик подібних компаній;
- визначатиме індикатори успішності для керівників «Нафтогазу» та відслідковуватиме їх виконання;
- здійснюватиме контроль над стратегічними (за обсягом, характером контрагентів) витратами, закупівлями і збутом;
- обиратиме і призначатиме членів правління «Нафтогазу»;
- управлятиме потенційними конфліктами інтересів членів правління;
- здійснюватиме іншу роботу заради підвищення рівня довіри до компанії і сприяння співпраці з національними та міжнародними партнерами [11].

Отже, на практиці механізм мотивації управлінської праці на нафтогазових підприємствах являє собою систему форм і методів, спрямованих на реалізацію місії, цілей і завдань компанії. Будь-який механізм повинен бути реальним, внутрішньо наповненим, сумісним із навколишнім середовищем, збалансованим, забезпеченим ресурсами, органічно поєднувати довгострокові і короткострокові цілі. Він включає в себе кілька елементів. Передусім це система цілей, яка включає місію, загальноорганізаційні і специфічні цілі.

Інший елемент стратегії – пріоритети (основні принципи) розподілу ресурсів. Вони можуть бути, наприклад, спрямовані на вирішення найбільш важливих та нагальних для нафтогазового підприємства проблем.

Можуть визначатися залежно від вимог і в ідеалі – у повній відповідності з ними, можуть

бути забезпечені рівною мірою для всіх підрозділів, якщо вони мають однакові розміри і займаються аналогічною діяльністю. Нарешті, наявні елементи стратегії реалізації правил управлінських дій, включаючи роботу з персоналом.

У великих нафтогазових підприємствах, підрозділи яких розкидані по всій країні і навіть по всьому світі і функціонують у різних кліматичних зонах, із різними демографічними ситуаціями, стан трудових ринків та культурних традицій, кадрових стратегій є диверсифікованими, тобто з урахуванням локальних умов. У локальних, вузькоспеціалізованих підприємствах нафтогазової галузі (наприклад, підприємства з видобутку нафти і газу) за допомогою механізму мотивації управлінської праці вирішуються такі завдання [5; 6; 9]:

- своєчасне забезпечення нафтогазового підприємства працівниками заданої кваліфікації та в необхідній кількості;
- оптимізація структури персоналу;
- накопичення потенціалу персоналу, його раціональне використання для реалізації бізнес-стратегії;
- формування і вдосконалення механізмів управління персоналом організації;
- управління трудовою поведінкою працівників;
- визначення моделі компенсації матеріального та морального (нематеріального) стимулювання працівників;
- навчання, професійного розвитку персоналу організації, розвиток навичок стратегічного мислення;
- формування корпоративної культури співробітників нафтогазового підприємства;
- створення умов для реалізації прав і обов'язків співробітників, наданих трудовим законодавством;
- створення сприятливих умов праці тощо.

Отже, механізм мотивації управлінської праці як сукупність форм і методів, використання людських ресурсів спрямований на досягнення цілей нафтогазового підприємства, що впливають на поведінку індивідуальних працівників у процесі формування і задоволення ними стратегічних потреб нафтогазового підприємства.

Механізм мотивації управлінської праці сприяє досягненню конкурентних переваг нафтогазового підприємства на основі корпоративних цінностей і переконань, високого рівня продуктивності, інноваційної ініціативи управлінського персоналу; забезпечення досягнення цілей нафтогазового підприємства за допомогою залучення і збереження професійно підготовленого персоналу через ефективну, сильну і стійку мотивацію, яка формується на основі всебічного стимулювання.

Під час використання механізму мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств, стимулювання розвитку механізмів мотивації повинні враховуватися такі організаційні, управлінські та соціально-економічні фактори діяльності нафтогазового підприємства, як: рентабельність діяльності кожного управлінця; рівень продуктивності праці; рівень витрат на оплату праці; рівень і структура оплати праці; компетенції, які необхідно розвивати; чисельність управлінських працівників нафтогазового підприємства; види управлінської діяльності, які можуть бути передані на аутсорсинг.

Перераховані вище фактори спрямовані на досягнення і закріплення постійних конкурентних переваг, тобто на розвиток нафтогазового підприємства. Цілі створення і розвитку механізму мотивації та стимулювання праці управлінського персоналу нафтогазових підприємств досягаються шляхом розвитку організаційної культури; формування мотива-

Таблиця 1

**Стратегії взаємозв'язку мотивації управлінської праці з напрямками розвитку нафтогазових підприємств**

Тип стратегії мотивації і стимулювання праці управлінського персоналу	Основні напрями розвитку нафтогазових підприємств у сфері покращання механізму мотивація управлінської праці
<b>Організаційно-управлінський рівень</b>	
Стратегія мотивації, орієнтована на взаємозв'язок із місією нафтогазового підприємства та цілями діяльності	Задоволеність нафтогазовим підприємством потреб суспільства, виживання підприємства, встановлення оптимальних функціональних зв'язків між підрозділами, реорганізація в разі необхідності, зміна корпоративної культури; підвищення громадських благ
Стратегія мотивації, яка викликає позитивний імідж підприємства	Оплата праці є соціально орієнтованою і формує образ підприємства в суспільній свідомості; розвиток корпоративної культури; командоутворення, робочі відносини
Стратегія підтримання заробітної плати управлінського персоналу на рівні вимог ринку праці	Соціальна стабільність у заробітку; побудова оптимальної структури грошової і негрошової мотивації; компенсації; запобігання конфліктам
Стратегія мотивації, орієнтована на інноваційну активність нафтогазового підприємства	Подолання порогу байдужості до інновацій; оптимізація і просування проявів лідерства; використання автономних робочих груп, зміна структури груп; координація та поліпшення зв'язку
Стратегія мотивації, що забезпечує запобігання конфліктам	Створення оптимальної структури міжгрупових відносин, створення для цього сприятливого соціального і психологічного фону, зміна ролей та інструкцій; оптимізація міжособистісних відносин, розвиток комунікативних навичок, розвиток свідомості і розуміння інших, корекція сприйняття інших людей
Стратегія мотивації, що забезпечує рух персоналу відповідно до вимог нафтогазового підприємства	Регулювання оплати праці; стабільність управлінського персоналу; залучення висококваліфікованих управлінців інших організацій, аутсорсинг, аутстафінг
<b>Індивідуальний (особистісний) рівень</b>	
Стратегія мотивації, орієнтована на підвищення якості життя	Винагорода забезпечує потреби не тільки працівника, але і його сім'ї, забезпечуючи високу продуктивність праці; доступ до благ, що забезпечує розвиток працівника і членів його сім'ї
Стратегія мотивації, орієнтована на розвиток управлінського персоналу	Можливість професійного розвитку, перепідготовки, позитивна кореляція між зростанням освіти і рівнем заробітної плати; професійний розвиток; кар'єрний ріст
Стратегія мотивації, орієнтована на інноваційну діяльність управлінського персоналу	Взаємозв'язок між ускладненням і інтенсифікацією праці та рівня оплати праці; подолання порогу байдужості до інновацій

Джерело: складено автором за даними [2; 4; 5; 7; 8].

ційного ядра управлінського персоналу нафтогазового підприємства; розвитку жорсткої орієнтації на досягнення високих рівнів ефективності. У табл. 1 запропонована матриця взаємозв'язку рівнів розвитку нафтогазового підприємства з розробленим механізмом мотивації і стимулювання праці управлінського персоналу.

**Висновки.** Розроблений механізм мотивації та стимулювання праці управлінського персоналу, який відповідає корпоративній стратегії та бізнес-стратегії нафтогазових підприємств, підкреслює необхідність визначення вимог до управлінського персоналу і ступеню його участі в реалізації стратегій нафтогазових підприємств. Участь управлінського персоналу може бути як прямою (наприклад, перенесення підрозділу нафтогазового підприємства в інші країни, що означає переїзд частини управлінців, підбір персоналу в новому регіоні і, можливо, скорочення частини управлінського персоналу на місці), так і непрямою. Щоб знайти напрям розвитку елементів механізму мотивації і стимулювання управлінської праці, необхідно порівняння наявного і необхідного для реалізації бізнес-стратегії і стратегії мотивації та стимулювання праці в нафтогазових підприємствах. Замість того щоб реагувати на поточний стан ринку праці (наприклад, дефіцит або профіцит трудових ресурсів, рівень витрат на оплату праці), у планах нафтогазових підприємств стосовно управлінського персоналу повинні бути якісні його характеристики необхідні для реалізації корпоративної стратегії. У цьому разі важливо також оцінити показники плинності кадрів, активність, кількість управлінських працівників пенсійного віку, рівень оплати праці, витрати на управлінський персонал у загальних витратах нафтогазового підприємства та ін. Зібрана інформація використовується для вдосконалення системи підбору, навчання, адаптації, розподілу функцій між управлінцями різного рівня, системи мотивації управлінської праці, тобто до створення збалансованого мотиваційного ядра управлінського персоналу нафтогазового підприємства в середньостроковій або довгостроковій перспективі.

Створення стратегії мотивації і стимулювання управлінського персоналу, повинно відповідати на питання про позиціонування підприємства в очах наявного та потенційного управлінського персоналу. Це допоможе залучити, тримати і правильно стимулювати необхідних управлінців, тобто сформувати

мотиваційне ядро нафтогазового підприємства. Механізм мотивації та стимулювання управлінської праці допомагає нафтогазовим підприємствам визначити свої власні конкурентні переваги на ринку праці. Механізми мотивації та трудові стимули управлінського персоналу можуть бути складовою частиною іміджу нафтогазових підприємств як роботодавців.

Таким чином, розвиток механізмів мотивації і стимулювання управлінської праці нафтогазових підприємств – не разовий захід, а безперервний процес удосконалення діяльності. Отже, для формування і розвитку механізмів мотивації управлінської праці завжди має місце постійне проведення роботи довгострокового характеру, спрямованої на вирішення перспективних та поточних завдань нафтогазових підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Гривківська О.В. Проблеми мотивації праці управлінського персоналу / О.В. Гривківська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9.
2. Колбушкін Ю.П. Стратегічні пріоритети управління фінансовими потоками у нафтогазовій галузі : [монографія] / Ю.П. Колбушкін ; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк : [б.в.], 2009. – 384 с.
3. Ларина А.А. Особенности современной мотивации управленческого персонала в строительной организации / А.А. Ларина // Молодой ученый. – 2015. – № 22. – С. 435–438.
4. Мушкін І. Нематеріальна мотивація продуктивності праці / І. Мушкін // Персонал. – 2009. – № 4. – С. 44–49
5. Панфилов А.В. Внедрение управленческой инновации: роль лидера и мотивация персонала / А.В. Панфилов // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 1. – С. 75–78.
6. Попрозман О.І. Мотивація персоналу на підприємствах / О.І. Попрозман // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 9(88). – С. 139–142.
7. Потєряхін О. Основні помилки мотивації персоналу / О. Потєряхін // Страхова справа. – 2008. – № 1(29). – С. 72–77.
8. Труфанова Т.А. Проблемы управления мотиваций труда в современных организациях / Т.А. Труфанова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 6(52). – С. 138–144.
9. Фадєєва І.Г. Системно-синергічні засади управління розвитком нафтогазових підприємств корпоративної структури : [монографія] / І.Г. Фадєєва. – Івано-Франківськ : ПП Кузів Б., 2012. – 459 с.
10. Інтернет портал для управлінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/rating/>.
11. Сайт національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/>.

УДК 658.338.1

**Євтушенко Г.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та менеджменту  
зовнішньої економічної діяльності  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна***Марченко В.Д.***студентка  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна***Соколова В.В.***студентка  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

## СУТНІСТЬ ІНТЕРАКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ ТА ПЕРЕЙНЯТТЯ ДОСВІДУ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ НА ПРАКТИЦІ ЗАРУБІЖНИМИ ФІРМАМИ В УКРАЇНІ

У статті розглядається такий вид маркетингу, як інтерактивний. Розкрито сутність і особливості поняття, канали і сфери його впливу на споживачів. Особливу увагу приділено розгляду прикладів його застосування за кордоном і особливостям, які можливо впровадити в практику діяльності українських фірм і компаній.

**Ключові слова:** традиційний маркетинг, інтерактивний маркетинг, інтерактивна реклама, інтерактивний сайт, цифрові технології.

### **Євтушенко Г.В., Марченко В.Д., Соколова В.В. СУЩНОСТЬ ИНТЕРАКТИВНОГО МАРКЕТИНГА И ПЕРЕНЯТИЕ ОПЫТА ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРАКТИКЕ ЗАРУБЕЖНЫХ ФИРМ В УКРАИНЕ**

В статье рассматривается такой вид маркетинга, как интерактивный. Раскрыты сущность и особенности понятия, каналы и сферы его воздействия на потребителей. Особое внимание уделено примерам его применения за границей и особенностям, которые возможно внедрить в практику украинских фирм и компаний.

**Ключевые слова:** традиционный маркетинг, интерактивный маркетинг, интерактивная реклама, интерактивный сайт, цифровые технологии.

### **Ievtushenko G.V., Marchenko V.D., Sokolova V.V. THE ESSENCE OF THE INTERACTIVE MARKETING AND REPLICATION ITS APPLICATION IN PRACTICE OF FOREIGN COMPANIES IN UKRAINE**

This article exploring the interactive form of marketing. The essence of the concept and features, channels and sphere of its impact on consumers. Particular attention is paid to examples of its application abroad and features that may put into practice the activity of Ukrainian firms and companies.

**Keywords:** traditional marketing, interactive marketing, interactive advertising, interactive website, digital technology.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах постійно зростаючої конкуренції, прискореного технологічного розвитку і соціалізації за допомогою веб-ресурсів, традиційний маркетинг уже не приносить бажаних результатів і не гарантує успішного продажу. У світі немає дефіциту товарів і послуг, але є дефіцит покупців. Фірми ж, своєю чергою, конкурують між собою за їх увагу, тому компанії і корпорації в усьому світі бачать необхідність у впровадженні нових інтерактивних маркетингових тактик залучення покупців.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання використання інтерактивного маркетингу в організації маркетингових комунікацій є предметом дослідження таких вітчизняних учених, як Балабанова Л., Берда Д., Береза А.М., Бердишева С.М., Виноградов В., Віханський О., Гольдштейн Г.Я., Долгополова О.Є., Козак І.А., Лук'янець Т.І., Меджибовська Н.С., Петенко І.В., Петрик Е.А., Попова Л.О., Семенюк С., Студенюк І.П., Успенський І.В., Чучка І.М., та зарубіжних: Бернет Дж., Блейк Е., Бонда Е., Дей Д., Кастельс М., Козье Д., Котлер Ф., Руделіус В., Сигел Д., Стоун М. та ін.

**Мета статті** полягає у розгляді сутності та особливостей поняття «інтерактивний маркетинг», типів каналів його розповсюдження, взаємодії з різними сферами життя споживачів, прикладів застосування зарубіжними компаніями та виявленні особливостей, які можна застосувати на практиці українськими компаніями.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

У зв'язку з розвитком Інтернету і зростанням освоєння інтерактивного середовища більшість маркетологів уже не виявляють до них колишньої недовіри, а сприймають як нову можливість для залучення споживачів і встановлення з ними зворотного зв'язку. Можливості інтерактивних засобів усе інтенсивніше використовуються в маркетингу, що ґрунтовно змінює підхід компаній до нього і до комунікацій.

Для повного осмислення даного терміну проведено контент-аналіз (табл. 1).

На основі приведених трактувань інтерактивного маркетингу можна виробити своє власне визначення цього поняття. Отже, підсумовуючи досвід учених, інтерактивний маркетинг – це вид прямого маркетингу, метою якого є комунікація між продавцем і покупцем задля просування певного товару, яка включає безпосереднє включення останнього в процес маркетингової діяльності за допомогою інформаційних технологій в онлайн-режимі.

Отже, на відміну від традиційного маркетингу, інтерактивний має свої особливі якості (табл. 2).

Таким чином, приведений вище аналіз дає зрозуміти, що інтерактивний маркетинг продає покупцям додатковий «продукт» – процес взаємодії з виробником, який представлений контактним персоналом. Головною місією даного виду маркетингу є створення і донесення до клієнта реальної якості послуг, що в максимальному ступені відповідає можливостям організації і тому «образу якості послуг», який про-

сувається в зовнішньому маркетингу через інформаційне поле. Реалізація «образу якості послуг» – центральна, на думку багатьох фахівців, мета інтерактивного маркетингу, а стандарти обслуговування і поведінки персоналу – кошти досягнення якості послуг.

Разом зі своєю головною місією інтерактивний маркетинг виконує важливі для компанії функції (рис. 1).

Інтерактивний маркетинг володіє двосторонньою дією, де споживач є не пасивним суб'єктом, а активно взаємодіє з компанією. Дана стратегія активного включення споживача в маркетингову

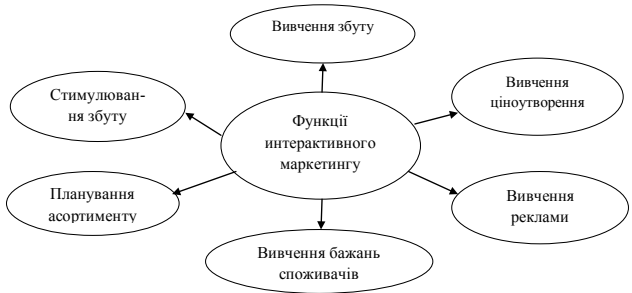


Рис. 1. Функції інтерактивного маркетингу [5]

діяльність мотивує людину не просто купити продукт, а й дати певний відгук на товар. Таким чином, інтерактивний маркетинг принципово змінює роль покупців: із пасивних спостерігачів вони перетворилися на повноправних учасників економічного життя [1], тим самим формуються довірчі відносини між продавцем і покупцем. Під час спілкування зі споживачами у підприємства з'являється можливість вивчити конкретні потреби і побажання, у тому числі шляхом створення відповідних баз даних [2].

Інтерактивний маркетинг взаємодіє з великою кількістю сфер діяльності людини (рис. 2).

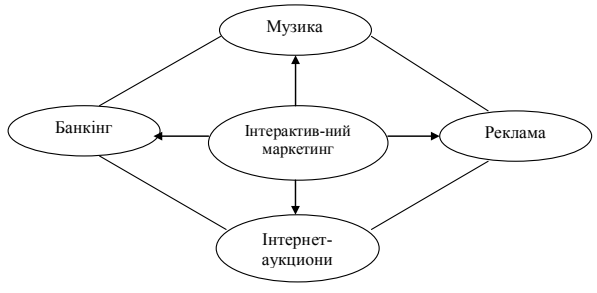


Рис. 2. Взаємодія інтерактивного маркетингу зі сферами діяльності людини [6]

Таблиця 1

Контент-аналіз терміну «інтерактивний маркетинг» [1–5]

№ з/п	Автор	Трактування
1	Бернет Дж.	Спосіб використання комп'ютерних технологій, що дає змогу маркетинговому комунікатору посилати переконуючі повідомлення і водночас дає змогу їх одержувачу реагувати на повідомлення, перетворювати і приймати його до уваги, а потім відповідати на нього
2	Балабанова Л.В.	Це форма прямого маркетингу, який реалізується за допомогою інтерактивних маркетингових послуг комп'ютерного зв'язку в оперативному режимі; електронна система, яка пов'язує покупця і продавця
3	Котлер Ф.	Форма прямого маркетингу, яка здійснюється за допомогою інтерактивних маркетингових служб, які надають послуги в оперативному режимі, для чого використовуються системи, що забезпечують двосторонній зв'язок в електронній формі між продавцем і покупцем
4	Руделиус В.	Це система комунікацій між покупцем і продавцем з використанням комп'ютерних мереж, яка дає покупцю змогу контролювати вигляд і обсяг одержуваної інформації
5	Попов О.	Це форма прямого маркетингу, яка здійснюється за допомогою інформаційних технологій в онлайн-режимі і базується на двосторонньому електронному зв'язку між продавцем і покупцем
6	Семенюк С.	Це практика просування брендів, товарів та послуг за допомогою цифрових носіїв і каналів комунікації, яка дає змогу здійснювати контакт із цільовим адресатом найбільш сучасним, доречним, інтелектуальним і ефективним способом
7	Боярська М.	Це вид маркетингу, здійснюваного безпосередньо контактним персоналом організації, котра усвідомила, що лояльність споживачів значною мірою залежить від якості взаємин між контактним персоналом і клієнтом
8	Ілляшенко С.	Комплекс інтерактивних маркетингових комунікацій, що охоплює маркетингові дослідження в Інтернеті, рекламу прямого відгуку, рекламні засоби Інтернет-комунікацій, телемаркетинг, який орієнтований на задоволення потреб споживачів і здійснюється за допомогою засобів Інтернет-маркетингу та комерційних інтерактивних служб

Таблиця 2

Порівняльна характеристика традиційного та інтерактивного маркетингу [4–6]

№ з/п	Характеристика	Вид маркетингу	
		Традиційний	Інтерактивний
1	Цільова установка	націленість на максимізацію частки ринку	націленість на забезпечення якості надання послуг
2	Область вивчення	функціональні властивості і переваги товарів	інтерактивні властивості і переваги товарів
3	Методологія маркетингових комунікацій	фірма-споживач	персонал-споживач
4	Тип взаємозв'язку між покупцем і продавцем	односторонній зв'язок (із боку компанії)	двосторонній інтерактивний зв'язок
5	Канали поширення	сукупність традиційних інститутів та організацій	комерційні оперативно-інформаційні служби та Інтернет
6	Тип реклами	масова off-line реклама	масова інтерактивна on-line реклама
7	Тип стимулювання збуту	масове стимулювання збуту	стимулювання збуту



Таким чином, аналізуючи вищенаведений рисунок, слід зауважити, що інтерактивний маркетинг не оминув найголовніші сфери діяльності людини, тим самим розповсюдився у життя споживачів.

Існують два типи каналів інтерактивного маркетингу: комерційні оперативно-інформаційні служби та Інтернет.

Комерційні оперативно-інформаційні служби надають своїм абонентам інформацію і маркетингові послуги в режимі реального часу за певну щомісячну оплату. Такі служби надають своїм абонентам необхідну інформацію (новини, бібліотеки, освіту), забезпечують їм розваги, торговельні послуги, організують діалог між абонентами (електронні дошки оголошень, форуми) і надають послуги електронної пошти [3].

Основним каналом інтерактивного маркетингу залишається Інтернет, який розглядається як один із способів просування в комплексі маркетингових комунікацій – онлайн-реклама, електронна пошта, веб-сайти, маркетинг пошуківих систем взагалі мають різний вплив на процеси продажу (причому не тільки онлайн) різних груп товарів і послуг [1].

Таким чином, наростання використання Інтернету свідчить про настання нової ери в історії людства – ери електронної торгівлі. Вона являє собою віртуальне економічне середовище, в якому здійснюється електронний бізнес, електронні розрахунки.

Прийнято виділяти чотири напрями електронної торгівлі: «Підприємство – Підприємство» (B2B), «Підприємство – Споживач» (B2C), «Споживач – Споживач» (C2C) і «Споживач – Підприємство» (C2B). Розглянемо ці напрями детальніше (табл. 3)

Таким чином, повноцінна електронна торгівля з'являється, живе і розвивається в умовах розвинутої ринкової економіки з високим ступенем конкуренції і є природним продовженням удосконалення форм і методів ведення торгово-закупівельних операцій як суті ринкових відносин. Перспективи її розвитку лежать у Web-технологіях, значні вигоди від застосування яких оцінили десятки мільйонів користувачів у всьому світі.

Розглядаючи будь-який вид маркетингу, неможливо не виділити його комплекс.

Маркетинг в інтерактивному середовищі, так само як і традиційний, включає в себе чотири складових частини (4 «Р»): product, price и place, promotion (табл. 4).

Таким чином, використання комплексу маркетингу в інтерактивній сфері допомагає розмежувати основні фактори впливу на споживачів. Це структурує маркетингову діяльність учасників ринку, виокремлює напрями діяльності, на яких є потреба сконцентрувати свою увагу і вдосконалювати їх.

Розглядаючи теоретичну частину використання інтерактивного маркетингу, слід підкріпити її реальними прикладами використання у світі, досвід яких можна перейняти і в Україні.

Компанії, що використовують інтерактивний маркетинг можна класифікувати за такими критеріями (табл. 5)

Склавши класифікацію компаній, які активно використовують інтерактивний маркетинг, розглянемо конкретні приклади.

Один із найбільш традиційних видів використання – зовнішня реклама – привертає все більше

Таблиця 3

Напрями електронної торгівлі [6; 7]

B2B	B2C
Підприємство – Підприємство два підприємства здійснюють операції через Інтернет	Підприємство – Споживач продаж товарів і послуг безпосередньо споживачеві
C2C	C2B
Споживач – Споживач одні споживачі взаємодіють з іншими споживачами	Споживач – Підприємство споживачі призначають свою ціну на різні товари і послуги, що пропонуються підприємствами

Таблиця 4

Комплекс інтерактивного маркетингу [5; 6]

№ з/п	Складники комплексу	Характеристика
1	Product	«продукт сам шукає покупця»; завдяки соціальним мережам та сторінкам, які відвідує споживач, Інтернет «робить» пропозиції на товари, які йому цікаві
2	Price	формат ціноутворення, який за рахунок своєї технологічності дає змогу здешевити угоду, скоротити витрати і збільшити пропускну здатність бізнесу
3	Place	місце, де в Інтернеті користувач зустрічається з продуктом і вступає в маркетингову комунікацію з брендом
4	Promotion	всі види Інтернет-реклами, інтерактивні комунікаційні кампанії, частини інтегрованих кампаній, що включають активності споживачів в Інтернеті

Таблиця 5

Класифікація компаній, які використовують інтерактивний маркетинг, за сферами діяльності

№ з/п	Класифікаційна ознака	Конкретна сфера	Приклади компаній
1	Діяльність із продажу готових товарів	автомобільна	BMW, Fiat, Volkswagen, Ford, Lexus, Peugeot
		косметична і парфумерна	Unilever, Nivea
		продаж одягу та взяття	Gap, Marks and Spencer, Nike, C&A
		інші	Ikea
2	Діяльність із надання послуг	освітня	UPEC
		страхова	NRMA Insurance
		громадського харчування	Caribou Coffee, McCain Ready Made Jackets, McDonald's
		телекомунікаційна	HBO, National Geographic Channel, CW Network, Sonera
3	Некомерційна діяльність	благодійність	Plan U.K.

брендів. Зовнішня реклама стає полем для експериментів із використанням цифрових технологій та інтерактивних інтерфейсів. Було відібрано 10 прикладів вуличної реклами нового покоління, які безпосередньо взаємодіють із користувачем, у тому числі шляхом нюху, дотику і смаку. Розглянемо ті з них, які можливо буде застосувати в Україні.

Прикладом застосування інтерактивного маркетингу є ресторан швидкого харчування McDonald's. На будівлі однієї з центральних площ Стокгольма McDonald's встановив великий екран, на якому кожен бажаючий може пограти в Pong. Підключення до екрану здійснюється через смартфон, причому особливого додатку для цього не потрібно. Гравець, що успішно протримався більше 30 секунд, отримує купон на безкоштовну покупку в найближчому McDonald's [6].

Ще один приклад інтерактивної реклами здійснила компанія Nivea. Ця реклама отримала головний приз у номінації «Мобільні технології» на міжнародному фестивалі в Каннах у 2014 р. Від рекламної сторінки відділяється смужка, яку надягають як браслет на зап'ясті дитини, поки той, наприклад, бігає по пляжу. У мобільному додатку ви встановлюєте максимальну відстань, на яку дитині дозволено відійти. Якщо він піде далі, додаток подає сигнал [7].

Українські компанії також використовують мобільні технології як засіб маркетингу. Прикладом цього є мобільний додаток для батьків «Моя зірочка» компанії «Київстар». Встановивши «Мою зірочку» на свій смартфон, майбутня мама може стежити за станом свого здоров'я і розвитком малюка, вести власну карту вагітності, планувати відвідування лікаря і багато іншого.

Ще одним прикладом є ПАТ «Фармак» – маркетингово спрямована українська компанія. Для реклами одного зі своїх препаратів був створений перший у світі сайт, який перетворює ноутбук у «віртуальну грілку». Суть його полягає в тому, щоб користувач відкрив сайт, клікнув кнопку «Зігрій мене!». Запуститься відео із грілкою, зняте від першої особи, як ніби грілка лежить безпосередньо на користувачеві. Грілка починає співати розслаблюючу пісню – пародію на романтичний хіт Баррі Уайта. Скрипт із сайту швидко нагріває ноутбук, завантажуючи процесор і відео-карту. Ноутбук перетворюється у «віртуальну грілку».

Ось ще декілька прикладів, як компанії використовують інтерактивний маркетинг через Інтернет-сайти, які використовують і компанії в Україні.

Компанія ІКЕА в 2006 р. запустила інтерактивний сайт Dream kitchens for everyone, який показав культурні відмінності між людьми (і різні сюжети) і відповідні кожному з них кухні. Відкривши сайт, користувач може подивитися кухню в повному обсязі за допомогою утримання курсору комп'ютерної миші з натиснутою кнопкою на зображенні. Під час перегляду зображення періодично перекривають якісь предмети інтер'єру, і після виходу з-за предмета можна побачити вже інших людей та іншу кухню. При цьому під кожну кухню влучно підібране і музичне оформлення, що ще більше сприяє контрасту.

Даний сайт для ІКЕА зробило агентство FORSMAN & BODENFORS. Він вважається одним із кращих прикладів використання інтерактивного маркетингу. А все тому, що більшість кампаній залучили масу відвідувачів, показали якимось чином товар, жодна з них не будувалась винятково навколо продукту, роблячи його центром уваги. Це вдалось тільки ІКЕА [8].

Найбільш відомим прикладом використання такого виду інтерактивного маркетингу українськими компаніями є львівський бренд «Світоч». Із травня 2012 р. на всіх коробках цукерок «Світоч» розміщений QR-код, який веде на мобільний сайт бренду. А під час проведення EURO-2012 на цьому сайті можна було скачати мобільний додаток Lviv Places із «шоколадним туром» по львівським шоколадним закладам. Солодкі місця міста можна було шукати по карті, читати інформацію про них і слухати їх голосовий опис.

Слід зауважити, що українські компанії вже йдуть шляхом використання інтерактивного маркетингу. Наприклад, First Interactive – флагман інтерактивної реклами в Україні та країнах СНД. Фахівці компанії розробили і запатентували унікальні рекламні інструменти, у тому числі інтерактивні цифрові POS-інструменти (IPOS) та інтерактивні рекламні комплекси (IDOOH).

IPOS є ефективними інструментами для просування брендів, товарів і послуг у торгових точках. IPOS транслюють рекламний контент (аудіо, відео, 3D-графіка) на території відділів по категоріях товарів або безпосередньо на полицях із продуктами [9].

**Висновки.** Таким чином, розглянувши сутність інтерактивного маркетингу та зарубіжні приклади його застосування, можна виділити ті особливості, які заслуговують уваги вітчизняних компаній та фірм, а отже, можуть бути перейняті для впровадження в життя в Україні:

- більша ступінь персоніфікації звернення до споживачів;
  - забезпечення більшої унікальності товару чи послуги;
  - більша соціалізація роботи компанії;
  - доступ до всебічної взаємодії односторонньої інформації для споживачів;
  - використання мобільних, цифрових технологій та інтерактивних інтерфейсів у зовнішній рекламі;
  - поліпшення і розвиток веб-систем (оптимізація загального стильового оформлення сайту, здійснення редизайну);
  - використання інтерактивного маркетингу не тільки компаніями, які займаються продажем комп'ютерів, програмного забезпечення, побутової електроніки, фінансових послуг, але й застосування його для продажу споживчих товарів, послуг громадського харчування;
  - можливість для споживачів не просто стати частиною інтерактивної реклами, а отримати «заохочувальний» приз від участі в ній, тим самим прокламувати новий продукт для подальшої його покупки;
  - створення інтерактивних Інтернет-сайтів у вигляді ненав'язливих ігор для залучення споживачів у процес взаємодії з компанією;
  - вплив на споживачів за допомогою органів відчуття навколишнього середовища.
- Такі методи допоможуть не просто рекламувати продукт вітчизняними компаніями та фірмами, але й залучати споживачів до взаємодії з ними, що може дати зворотній зв'язок у вигляді позитивних відгуків, рекомендацій та покупки продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Папроцький Е.А. Використання мережі Інтернет в організації інтерактивних маркетингових комунікацій / Е.А. Папроцький // Вектор науки ТГУ. – 2014. – № 4. – С. 177–182.

2. Popov O. The Objective Laws of Enterprise Innovative and Investment Economic Development under Conditions of Форминг the New Technological Mode / O. Popov, Y. Kalinina // Економіка розвитку. – 2013. – № 2(66). – Р. 65–70.
3. Семенюк С. Інтерактивний маркетинг: стан розвитку в Україні / С. Семенюк, С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2(35). – С. 87–95.
4. Боярська М.О. Управління інноваційними процесами підприємства: особливості реалізації / М.О. Боярська // Економіка розвитку. – 2011. – № 4 (60). – С. 112–116.
5. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – Т. II. – № 4. – С. 64–79.
6. Шкляєва Г.О. Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства / Г.О. Шкляєва // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 509–515.
7. Організація торгівлі : [підручник] / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький [та ін.] ; за ред. В.В. Апопія ; 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ : Центр навчальної літератури. – 2005. – 616 с.
8. 4 інгредієнта інтерактивного маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://invodigital.com/blog/article/1094-4-ingredient-interaktivnogo-marketinga>.
9. 10 прикладів гарної інтерактивної реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trendymen.com/lifestyle/media/110832/>.
10. 15 блискучих прикладів інтерактивною друкованою реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pgenerator.com/blog/2015/04/14/15-blestyashih-primerov-interaktivnoj-pechatnoj-reklamy/>.
11. Краща інтерактивна реклама десятиліття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adme.tvorchestvo-reklama/nazvana-luchshaya-interaktivnaya-reklama-desyatiletiya-219655/>.
12. Перша інтерактивна реклама в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://interactive.com.ua>.

УДК 657.15

**Замлинський В.А.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, аудиту і статистики  
Одеського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Замлинська О.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу  
Одеського національного політехнічного університету

## РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ЗАЛУЧЕННЯ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДПРИЄМСТВА ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

Статтю присвячено визначенню напрямів удосконалення методологічних підходів до вирішення завдань обґрунтування ефективності венчурних інвестицій для підприємств продовольчої сфери з метою дотримання безпеки підприємств – учасників інвестиційного процесу. Вивчення методів оцінки ефективності інвестиційної діяльності та напрямів їх застосування дало змогу визначити їх невідповідність вимогам практики, зокрема для оцінки інвестиційних проектів інноваційного характеру. Визначено перспективи досліджень проблем теорії ефективності венчурних інвестиційних проектів для підприємств продовольчої сфери на основі ефективної політики управління нематеріальними активами (формуванням клієнтського, соціального та екологічного капіталу).

**Ключові слова:** інновації, венчурні інвестиції, економічна безпека, ефективність венчурних інвестицій, нематеріальні активи.

### **Замлинский В.А., Замлинская О.В. РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ**

Статья посвящена определению направлений совершенствования методологических подходов к решению задач обоснования эффективности венчурных инвестиций для предприятий продовольственной сферы в целях соблюдения безопасности предприятий – участников инвестиционного процесса. Изучение методов оценки эффективности инвестиционной деятельности и направлений их применения позволило определить их несоответствие требованиям практики, в частности для оценки инвестиционных проектов инновационного характера. Определены перспективы исследований проблем теории эффективности венчурных инвестиционных проектов для предприятий продовольственной сферы на основе эффективной политики управления нематериальными активами (формированием клиентского, социального и экологического капитала).

**Ключевые слова:** инновации, венчурные инвестиции, экономическая безопасность, эффективность венчурных инвестиций, нематериальные активы.

### **Zamlynsky V.A., Zamlynska O.V. IMPLEMENTATION OF THE ECONOMIC SECURITY IN TERMS OF ATTRACTING VENTURE CAPITAL INVESTMENTS IN COMPANIES OF THE FOOD SECTOR**

The article is devoted to definition of directions of improvement of methodological approaches to the solution of problems of substantiation of the effectiveness of venture capital investments for the enterprises of the food sector in order to comply with the security of enterprises – participants of the investment process. The study of methods of evaluating the effectiveness of investment activities and directions of their application allowed us to determine their compliance with the requirements of practice, particularly to assess investment projects of innovative character. The prospects for the study of the theory of efficiency of venture investment projects for the enterprises of the food sector through effective management policies intangible assets (customer, social and environmental capital).

**Keywords:** innovations, venture capital investments, economic security, efficiency, venture capital investment, intangible assets.

**Постановка проблеми.** Становлення України як повноцінного та повноправного учасника міжнародних економічних відносин, а також активне формування інтеграційних зв'язків передбачають створення умов для забезпечення національної безпеки країни, головною складовою частиною якої є економічна безпека як гарант стабільного розвитку країни та її незалежності. Серед складових частин економічної безпеки України чільне місце посідає продовольча безпека, яка через відповідне функціонування підприємств продовольчої сфери створює умови для соціальної стабільності в суспільстві та доступності якісних продуктів харчування.

Досягнення продовольчої безпеки країни передбачає створення ефективного механізму інтеграції різних сфер агропромислового комплексу, а саме сільського господарства, харчової промисловості та торгівлі, вдосконалення ринкової інфраструктури, наявність ефективної державної підтримки аграрного ринку, стимулювання удосконалення технічної оснащеності підприємств і впровадження інноваційних технологій виробництва, зокрема шляхом залучення венчурних інвестицій. Потреби соціально-економічного розвитку суспільства обумовлюють потребу дослідження проблеми управління ризиками венчурного інвестування в напрямі реалізації стратегії створення економічної безпеки підприємств продовольчої сфери.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінки економічної ефективності інвестицій та інформаційного її забезпечення розглядалися в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: М.І. Баканов, В. Беренс, В.А. Бланк, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Ф.Ф. Бутинець, Дж. Ван Хорн, О.В. Єфимова, Р. Каплан, А.Д. Касатов, Л.М. Кіндрацька, Л. Крушвіц, В.С. Леонтєв, С. Майерс, А.Ш. Маргуліс, М.В. Мельник, О.В. Олійник, Г.В. Савицька, В.К. Савчук, В.Б. Сироткін, В.І. Стражев, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, С. Шмідт та ін. Проблема забезпечення продовольчої безпеки України присвячено праці таких учених, як: В.І. Богачова, Б.М. Данилишин, С.М. Кваша, П.Т. Саблук, В.Г. Ткаченко, О.С. Щєкович та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Не применшуючи наукової і практичної значимості існуючих наукових досягнень щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів, слід відзначити актуальність потреби теоретичного осмислення проблеми управління венчурними інвестиціями в продовольчій сфері в умовах кризових явищ в економіці в цілях реалізації можливостей управління економічною безпекою суб'єктів інвестиційного процесу.

**Мета статті** полягає у визначенні напрямів удосконалення методологічних підходів до вирішення завдань обґрунтування ефективності венчурних інвестицій для підприємств продовольчої сфери в цілях дотримання безпеки підприємств – учасників інвестиційного процесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ст. 8 Закону України «Про основи національної безпеки України» передбачає, що забезпечення продовольчої безпеки є одним з основних напрямів державної політики з питань національної безпеки України в економічній сфері [1]. Відповідно, продовольча безпека країни передбачає ступінь забезпеченості країни екологічно чистими і корисними для здоров'я продуктами харчування за доступними цінами за збереження й поліпшення навколишнього середовища.

За прогнозами ООН, до 2050 р. чисельність людства зросте до 9 млрд. осіб, а продуктивність рослинництва – лише на 15% [2]. Це визначає першочергове завдання для вчених світу: вирішення проблеми забезпечення продуктами харчування людства і підвищення продуктивності агропромислового комплексу з одночасним зростанням якості продукції та захистом навколишнього середовища. Відповідно, інвестиційна політика, зокрема в частині інноваційних рішень, щодо формування продовольчої безпеки країни повинна сприяти створенню умов для забезпечення країни безпечними та якісними продуктами харчування, досягнення стабільності вітчизняного виробництва продуктів харчування. При цьому макроекономічний аналіз розвитку України свідчить про вкрай незначний вплив інноваційних рішень на економічне зростання суб'єктів господарювання, насамперед малих і середніх підприємств, тобто невикористання інновацій та інвестицій як головного ресурсу економічного розвитку. Порівняння венчурних інвестицій з іншими джерелами фінансування інноваційних проектів підприємств у складних економічних умовах та потреба у додатковому фінансуванні виходу українських продуктів харчування на світовий ринок дає змогу визначити венчурні інвестиції як критерій створення оптимальної структури фінансування інноваційного розвитку підприємств.

Досвід розвинутих країн свідчить про те, що кошти венчурних фондів є одним із визначальних засобів подолання дефіциту інвестиційних ресурсів, особливо під час кризових явищ в економіці. Венчурні фонди Європи найбільш активно інвестують такі галузі економіки: біотехнології (37,1% від загального обсягу інвестицій венчурних фондів); виробництво комп'ютерів і споживчої електроніки (19,8%); телекомунікації (14,9%); альтернативну енергетику і захист навколишнього середовища (7,3%); споживчі товари (6,3%) [3]. Використання досвіду країн ЄС для України потребує входження венчурних фондів до кола важелів фінансування зростаючих галузей української економіки та полегшення умов доступу до інвестицій.

За наявності в країні значного попиту на інвестиції венчурних фондів існує проблема, обумовлена відсутністю єдиного методологічного підходу до вирішення завдань обґрунтування ефективності венчурних інвестиційних процесів у цілях дотримання безпеки підприємств – учасників інвестиційного процесу. Зокрема, ініціатори інвестиційних проектів не готові пропонувати якісні інноваційні продукти, що потребують залучення інвестицій. Венчурні інвестори в Україні досить часто зіштовхуються з проблемою якості підготовки та життєздатності інвестиційних проектів. Рівень фінансово-економічної грамотності ініціаторів інвестицій і відсутність гарантій безпеки венчурних інвестицій не сприяють формуванню в Україні венчурної моделі бізнесу, зокрема у зв'язку з проблемами інвестиційного клімату в Україні, нерозвиненістю ринку капіталу, недоліками чинного законодавства тощо.

Важливим чинником впливу на вибір об'єктів інвестування і досягнення безпеки інвестицій є забезпечення інвестора вичерпною інформацією про результати й перспективи розвитку підприємства за результатами реалізації венчурного проекту. Надійні методи аналізу ефективності інвестиційного проекту необхідні інвестору для визначення економічного ефекту від інвестицій. Водночас актуальним є вивчення підприємствами привабливості венчурних інвестицій для забезпечення використання найбільш ефективних форм вкладення капіталу, що сприяють розширенню економічного потенціалу та збереженню економічної безпеки

підприємства. На сьогодні недостатньо вирішеними є методологічні аспекти прийняття управлінських рішень щодо венчурного інвестування з урахуванням дії різноманітних факторів макро- та мікрорегіональних.

У праці О. Малютіна [4] методи оцінки ефективності інвестиційної діяльності розподілено за двома ознаками (табл. 1). На думку В.М. Шелудько, «використання різних методів оцінки капіталовкладень досить часто приводить до протилежних результатів. Інвестиційний проект, прийнятний за одним критерієм, може бути неприбутковим або й збитковим за іншим критерієм. Тому для отримання обґрунтованої і значною мірою достовірної оцінки якості інвестиційного проекту доцільно застосовувати сукупність наведених вище методів, доповнюючи їх іншими формалізованими та неформалізованими критеріями» [5]. Таким чином, існуючі методи оцінки інвестицій в умовах кризових явищ в економіці на практиці можуть не використовуватися з огляду на їх неефективність. Своєю чергою, дослідники Х.Я. Яремик та М.І. Яремик [6, с. 177–198] наголошують на таких проблемах оцінки ефективності інвестиційних проектів: ігнорування зношеності основних засобів, відсутність методики обґрунтування базових показників для аналізу, зокрема ставки дисконту, терміну дисконтування, показників грошового потоку тощо. На думку О.В. Харламенко [7], ефективним для інвестиційного аналізу є синтез інструментів збалансованої системи показників (BSC) та економічної доданої вартості (EVA).

Сучасний етап застосування методичних підходів до оцінки інвестицій характеризується використанням критеріїв, що можуть застосовуватися в різних інвестиційних ситуаціях за наявності відповідної інформації для оцінки. У цілому механізм оцінки ефективності інвестиційних проектів підприємства передбачає: 1) визначення методики оцінки ефективності інвестиційного проекту; 2) здійснення оцінки інвестиційної безпеки підприємства; 3) коригування основних параметрів системи; 4) аналіз результатів і формування інформації для прийняття управлінських рішень у системі інвестиційної безпеки.

Найбільш простими та зручними у застосуванні є методики, що передбачають аналіз фінансового стану підприємства і не потребують збору додаткової інформації, не поданої у фінансовій звітності. За даними дослідження методів аналізу інвестиційної привабливості підприємства, проведеного О.Ю. Чигрин [8], виявлено, що 69% науковців для оцінки інвестиційної привабливості пропонують оцінювати його фінансовий стан. Однак у даному питанні слушним є підхід Т. Коупленда, який зазначає, що інвестори платять за результати, яких вони очікують від

діяльності компанії в майбутньому, а не за минулі її досягнення [9, с. 65]. Крім того, задовільний або незадовільний фінансовий стан підприємства також у разі прийняття рішення щодо здійснення венчурних інвестицій не дасть змоги відобразити перспективи та резерви розвитку за результатами інвестування інноваційного проекту.

Таким чином, загальноприйняті методики оцінки привабливості інвестиційних проектів не є універсальними, оскільки не відповідають вимогам практики, особливо для оцінки інвестиційних проектів інноваційного характеру. Розвиток інформаційних технологій, що сприяє формуванню даних для прийняття рішень щодо інвестиційного проекту на основі використання різних моделей джерел інформації, є важливим засобом розширення можливостей облікового забезпечення управління ефективністю венчурних інвестицій.

Проблему однобічності оцінки інвестиційної привабливості на основі показників фінансового стану дають змогу усунути комплексні методики аналізу, що враховують перспективи розвитку об'єкта інвестування. Для венчурних інвестицій складність застосування таких методик обумовлена потребою аналізу різноманітних факторів, значення яких не завжди можна виразити у грошовому вимірнику, а також необхідністю залучення сторонніх експертів для обґрунтованості оцінки, що призводить до появи додаткових витрат.

Наприклад, для підприємств продовольчої сфери особливий інтерес для потенційного інвестора представляє наявна виробнича база, зокрема її стан, рівень новизни технологій, склад устаткування. На інвестиційну привабливість таких підприємств впливатиме їх фінансовий стан та показники ефективності діяльності. Однак найчастіше впровадження інноваційних рішень потребують саме збиткові підприємства із застарілими технологіями та основними засобами, що апіорі знижує їх інвестиційну привабливість. На думку Т.В. Пономаренко, здійснення венчурних інвестицій у такі підприємства стимулюватимуть перспективи розвитку ринку, імідж підприємства, його соціальне та суспільне значення за умови розвитку [10, с. 10].

На інвестиційну привабливість підприємства для венчурних інвесторів суттєвий вплив чинять нефінансові показники, наявність і розвиненість нематеріальних активів. Водночас використання нефінансових показників для оцінки інвестиційної привабливості підприємства досить ризиковане, адже значення таких показників не завжди можливо оцінити достовірно, крім того, складно довести чітку

Таблиця 1

**Методи оцінки ефективності інвестиційної діяльності та напрями їх застосування**

Методи	Зміст	Напрями застосування
Статичні	Використання статистичної інформації про витрати та результати, обумовлені реалізацією інвестицій. Використовуються методи розрахунку періоду окупності інвестицій, визначення норми прибутку на капітал, сальдо грошового потоку, приведених витрат, порівняння прибутку. Не враховуються подальші інвестиційні капіталовкладення після досягнення точки беззбитковості, що потребує використання додаткових методів оцінки	1) фінансовий – ґрунтується на аналізі фінансових показників діяльності підприємства; 2) комплексний – поєднує проведення фінансового аналізу та враховує інші аспекти функціонування підприємства, оцінюючи його різнопланово;
Динамічні	Враховуються фактор часу під час визначення вартості грошей, а також фактори інфляції та ризику. Передбачається зміна вартості грошового потоку в часі і застосування методів чистої приведеної вартості, внутрішньої норми прибутковості, дисконтованого терміну окупності, індексу прибутковості, ануїтету. Недоліки застосування пов'язані зі складністю прогнозування та формування грошового потоку, а також із проблемою вибору ставки вартості капіталу, що може викликати загрозу недооцінки ризику капіталовкладень	3) ринковий – базується на оцінці привабливості цінних паперів підприємства та аналізі показників фондового ринку; 4) вартісний – критерієм інвестиційної привабливості підприємства є зростання його вартості

Джерело: складено на основі [4].

взаємозалежність між нефінансовим показником і очікуваним результатом від інвестицій [11, с. 176].

Експертами компанії PricewaterhouseCoopers проведено опитування інституційних інвесторів у 14 країнах світу, що дало змогу сформувати перелік показників, важливих для прийняття інвестиційних рішень. Лише три показники з десяти є фінансовими, а решта відображають майбутній розвиток підприємства [12]. Для підприємств продовольчої сфери інвестиційна привабливість зростатиме за умови досягнення конкурентоспроможності продукції, зокрема за рахунок використання засобів індивідуалізації товарів і послуг (торгові марки, товарні знаки, комерційні найменування тощо) – нематеріальних активів, що покращують стан підприємства на ринку порівняно з конкурентами, оскільки такі продукти творчої й інтелектуальної діяльності через їх правову охорону передбачають обмеженість доступу до них. Окрім того, забезпечення здатності підприємства продавати товари на ринку за ціною, що суттєво перевищує витрати, а також використання конкурентних переваг порівняно з іншими суб'єктами ринку досягається формуванням клієнтського капіталу підприємства. Як відмічає Д. Райбстін [13], серед нематеріальних активів на першому місці знаходиться інтелектуальна власність, на другому – вартість клієнтського капіталу. Ці складові частини нематеріальних активів забезпечують активний вплив підприємства на зовнішнє середовище, водночас поліпшуючи економічні умови виробництва.

Для венчурних інвесторів особливий інтерес представляють підприємства продовольчої сфери, що дбають про соціальне забезпечення своїх працівників, виготовлення екологічно чистих продуктів, що не завдають шкоди природі. За даними експертів, грамотне управління сучасним підприємством потребує ефективного впливу на соціальний капітал підприємства, адже майже 80% вартості продажу підприємства становить його репутація [14, с. 129], тобто сукупність накопиченого людського, соціального й екологічного капіталу як факторів стратегічного економічного зростання. Однак у сучасних умовах розвитку економіки України рівень соціальної відповідальності бізнес-структур є досить низьким. За даними дослідження 1 220 компаній України, проведеного за замовленням ООН, значна частина представників великого, середнього і малого бізнесу визнають необхідність і правильно розуміють зміст соціальної відповідальності. При цьому 76% бізнесменів переконані в тому, що вони соціально відповідальні, хоча програми соціальної відповідальності зводяться до впровадження програм поліпшення умов праці (66%), навчання працівників (64%), надання благодійної допомоги (56%) [15, с. 57–58]. У розвинених країнах соціальний капітал є важливою складовою частиною економічного зростання, зокрема успіх найбільш конкурентоспроможних країн світу в 2014 р. обумовлений інвестиціями в людський і соціальний капітал, а також ефективністю управління державними видатками в частині фінансування інновацій [16, с. 58].

Для досліджуваних підприємств стратегічне управління соціальним і клієнтським капіталом, спрямоване на досягнення продовольчої безпеки країни в цілому, неможливе без екологічного управління, адже підприємства продовольчої сфери організовують свою діяльність у досить вигідних умовах, зокрема з використанням унікальних земель із високими економічними та екологічними параметрами на світовому рівні (масив чорноземів в Україні становить понад 20% світових ресурсів [17]). За таких умов особливо привабливою для венчурного інвестора стане формування стратегії розвитку підприємства, пронизаної завданнями охорони багатого природного середовища, тобто не лише виробництва і постачання екологічно чистої продукції, але й формування структур, діяльність яких погоджуватиме охорону навколишнього середовища із цілями діяльності підприємства на всіх етапах кругообігу капіталу, навчання і мотивації персоналу в напрямі досягнення умов формування екологічної свідомості та діяльності суб'єкта господарювання. На думку І.В. Замули [18], підприємство, технології і продукція якого мають найвищу екологічну якість, виграє в очах екологічно свідомої частини суспільства і може розраховувати на лояльність та залучення клієнтів на тривалий період. Польські дослідники наголошують, що розробка екологічної стратегії та її реалізація передбачає значні витрати, проте їх можна розглядати як інвестиції в майбутнє, оскільки лише ті підприємства, що мають найкращі відносини з навколишнім середовищем, можуть досягти успіху на ринку за рахунок довіри і симпатії суспільства [19, с. 49].

Таким чином, для вітчизняних підприємств продовольчої сфери врахування екологічного аспекту в організації діяльності з метою залучення венчурних інвестицій передбачає здійснення економічних розрахунків і впровадження заходів з охорони навколишнього середовища, які можуть зменшувати прибуток на певному етапі. Професійне управління екологічним розвитком потребує розробки стратегії охорони навколишнього середовища та її залучення до загальної стратегії розвитку підприємства продовольчої сфери [18], що не лише створить умови для інтеграції економічних і екологічних цілей підприємства, а й сприятиме зростанню інвестиційної привабливості суб'єкта.

Підсумовуючи вищесказане, встановлено, що венчурний інвестор, вивчаючи звітність підприємства на предмет доцільності здійснення інвестицій, повинен мати змогу оцінити інвестиційний потенціал суб'єкта господарювання. Передбачення у звітності даних, спрямованих на прийняття рішень стратегічного характеру, є основою розширення сфери застосування венчурного капіталу та розвитку підприємства за рахунок фінансування інноваційних проектів. Відповідно, у звітності підприємств продовольчої сфери, що сприятиме оцінці стратегічних напрямів діяльності, крім облікових, слід відображати також необлікові показники, зокрема відомості про клієнтський, соціальний та екологічний капітал. Для досліджуваних підприємств, діяльність яких створює базу для продовольчої безпеки країни в цілому,

Таблиця 2

**Проблеми теорії ефективності венчурних інвестиційних проектів для підприємств продовольчої сфери: перспективи досліджень**

Рівні проблем	Зміст проблем
Методологічний	Врахування соціальної та екологічної ефективності інвестиційних проектів підприємств продовольчої сфери з дотриманням інтересів власника підприємства, венчурних інвесторів і держави як суб'єктів інвестиційного процесу задля досягнення продовольчої безпеки країни
Методичний	Створення комплексу показників ефективності венчурних інвестиційних проектів з урахуванням фактору часу, майбутніх грошових потоків, обґрунтування ставок дисконту, показників ефективності, врахування ступеня зносу виробничого обладнання тощо

безпеку венчурних інвестицій досягатиметься на основі наявності у звітності підприємства відомостей, що зменшують невизначеність для зовнішніх користувачів бухгалтерської звітності, зокрема венчурних інвесторів, даючи їм змогу прогнозувати майбутній фінансовий стан підприємства.

Відповідно, для подальших досліджень, пов'язаних із формуванням єдиного методологічного підходу до вирішення завдань обґрунтування ефективності венчурних інвестицій в цілях дотримання безпеки інвесторів, слід вирішити комплекс проблем двох рівнів (табл. 2).

У частині проблем методологічного рівня слід наголосити на тому, що перспективи довгострокового розвитку підприємств продовольчої сфери визначаються факторами інвестиційної привабливості підприємств та їх позитивним впливом на продовольчу безпеку країни в цілому, а також перспективи реалізації національних інтересів в умовах євроінтеграції. При цьому для підприємств як об'єктів інвестицій пріоритетним є довгостроковий розвиток, а не якнайшвидше досягнення рентабельності, на чому наголошується в дослідженні [9, с. 85].

Вигоди від активізації венчурного інвестування передбачають досягнення компромісу між суб'єктами інвестиційного процесу (державою, інвесторами, підприємствами), зокрема в контексті досягнення інноваційного розвитку підприємств. Інноваційні проекти та їх інвестування пов'язані зі значними ризиками, зокрема фінансовим, обумовленим невдахою реалізацією проекту.

**Висновки.** Розробка моделі управління інвестиційними проектами та залучення венчурних інвестицій у підприємства продовольчої сфери визначає потребу інформаційного забезпечення відповідного аналізу та прийняття рішень щодо інвестицій. Вагомим фактором впливу на вибір об'єктів інвестування і досягнення безпеки венчурних інвестицій є забезпечення інвестора вичерпною інформацією про результати та перспективи розвитку підприємства за результатами реалізації венчурного проекту. Єдиний методологічний підхід до вирішення завдань обґрунтування ефективності венчурних інвестицій у цілях дотримання безпеки інвесторів повинен сприяти моніторингу впливу ризиків на ефективність інвестиційного проекту, забезпечувати планування і контроль дій, спрямованих на мінімізацію ризиків інвестування, враховуючи сформовані нематеріальні активи підприємства.

Узгодженню інтересів венчурних інвесторів і держави в процесі обґрунтування і реалізації інноваційних проектів для підприємств продовольчої сфери має сприяти використання традиційних показників ефективності інвестицій і макроекономічного ефекту. Складовими частинами стратегічного розвитку є ефективна політика управління нематеріальними активами, зокрема формуванням клієнтського, соціального та екологічного капіталу. Підлягають подальшому дослідженню проблеми оцінки та вибору альтернатив для управління інвестиційними ризиками, а також організаційно-методичні заходи здійснення аналізу та контролю дотримання безпеки венчурних інвестицій у напрямі досягнення своєчасності, повноти та якості виконання умов інвестиційного процесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV (зі змін. та доп.) // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 14.

2. Зеленська О.О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні / О.О. Зеленська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 108–112.
3. Олейников А. Венчурные фонды в Украине: внутрикorporативная оптимизация или высокотехнологический прорыв? / О. Олейников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://investure.com.ua/analytics/formula/venchurnye-fondy-v-ukraine-vnutrikorporativnaya-optimizaciya-ili-vysokotekhnologicheskij-proryv#sthash.wTURqGgm.dpuf>.
4. Малютин О. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційної діяльності / О. Малютин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sophus.at.ua/publ/2011\\_11\\_15\\_16\\_kampodilsk/section\\_3\\_2011\\_11\\_15\\_16/metodichni\\_pidkhodi\\_do\\_ocinki\\_efektivnosti\\_investicijnoji\\_dijalnosti/5-1-0-84](http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_3_2011_11_15_16/metodichni_pidkhodi_do_ocinki_efektivnosti_investicijnoji_dijalnosti/5-1-0-84).
5. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент. Методи оцінки інвестиційних проектів / В.М. Шелудько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com.ua/imag/finans/shel\\_fm](http://pidruchniki.com.ua/imag/finans/shel_fm).
6. Яремик Х.Я. Теоретичні основи обґрунтування економічної ефективності інвестиційної діяльності видавничо-поліграфічних підприємств / Х.Я. Яремик, М.І. Яремик // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку держави, регіону, галузі та підприємства; за заг. ред. д.е.н., доц. А.М. Штангрета. – Львів: Українська академія друкарства, 2013. – 394 с.
7. Харламенко Е.В. Оценка экономической эффективности модернизации материально-технической базы организации связи на основе концепции сбалансированной системы показателей и экономической добавленной стоимости организации : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е.В. Харламенко ; Моск. техн. ун-т связи и информатики. – М., 2010. – 24 с.
8. Чигрин О.Ю. Проблеми оцінки інвестиційної привабливості підприємства / О.Ю. Чигрин // Тези Всеукраїнської науково-практичної конференції (з міжнародною участю) «Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку підприємства». – Житомир : ЖДТУ, 2012. – С. 55–56.
9. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин ; пер. с англ. ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
10. Пономаренко Т.В. Методология стратегической оценки конкурентоспособности горных компаний : [монография] / Т.В. Пономаренко. – СПб. : Политехн. ун-т, 2011. – 225 с.
11. Бандурин А.В. Финансовая стратегия корпорации / А.В. Бандурин, В.А. Гуржиев, Р.З. Нургалеев. – М. : Алмаз, 2000. – 89 с.
12. Рябчинский А.И. Экономика и организация производств / А.И. Рябчинский // Автомобильная промышленность. – 2002. – № 1. – С. 2–5.
13. Как привязать маркетинговые показатели к финансовым [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.advertology.ru/print10555>.
14. Жиглей И.В. Социальный капитал предприятия: экономическое обоснование и бухгалтерское отображение : [монография] / И.В. Жиглей // Бухгалтерский учет, анализ и контроль: теория, методология, организация: Результаты научных исследований и проблем бухгалтерского учета и контроля Житомирской бухгалтерской научной школы. – Житомир : ЖГТУ, 2007. – С. 100–139.
15. Жиглей И.В. Социальный капитал та його місце в системі бухгалтерського обліку / І.В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2007. – № 2(40). – С. 53–62.
16. Рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.euroosvita.net/index.php?category=1&id=3264>.
17. Малюга Н.М. Біологічне різноманіття: обліковий аспект (до питання розробки національного стандарту) / Н.М. Малюга, І.В. Замула // Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції «Облік і аудит екологічної діяльності в АПК». – Мелітополь, 2005. – С. 8–17.
18. Замула І.В. Екологічний аспект бізнесу / І.В. Замула // Теорія та методологія бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». Випуск 1 / Відп. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – С. 100–111.
19. Penc J. Ekologiczny kontekst biznesu / J. Penc // Studia i materiały Wyższej Szkoły Marketingu i Biznesu w Łodzi. – 2000. – № 5. – С. 35–55.

УДК 659.4:012.12

Копильчак Б.В.

студент

Львівського національного університету ім. І. Франка,  
фахівець із розміщення реклами,  
ТОВ «Твердиня+»

## АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ В DIGITAL-MARKETINGУ

У статті визначено основні тенденції у сфері маркетингових комунікацій. Проведено аналіз групи компаній «НИКО» та визначено її конкурентні переваги. Зазначено структуру маркетингових комунікацій об'єкта дослідження. Розглянуто управління комунікаціями в digital-маркетингу. Розроблено рекомендації щодо його вдосконалення.

**Ключові слова:** маркетингові комунікації, digital-маркетинг, онлайн-комунікація, бренд, ринок автомобілів.

### Копильчак Б.В. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ В DIGITAL-MARKETINGЕ

В статье определены основные тенденции в сфере маркетинговых коммуникаций. Проведен анализ группы компаний «НИКО» и определены ее конкурентные преимущества. Указана структура маркетинговых коммуникаций объекта исследования. Рассмотрено управление коммуникациями в digital-маркетинге. Разработаны рекомендации по его совершенствованию.

**Ключевые слова:** маркетинговые коммуникации, digital-маркетинг, онлайн-коммуникация, бренд, рынок автомобилей.

### Kopylchak B.V. THE ANALYSIS OF COMMUNICATIONS MANAGEMENT AT DIGITAL-MARKETING

The article discussed the main trends in marketing communications. The analysis of the companies group «NIKO» is conducted and competitive advantage is determined. Structure of marketing communication of the research object is indicated. Also we consider management of communications in the digital-marketing. The recommendations for its improvement are developed.

**Keywords:** marketing communication, digital-marketing, online-communication, brand, car market.

**Постановка проблеми.** Аналіз діяльності сучасних прогресивних організацій свідчить про те, що управління комунікацією в маркетинговій діяльності стає ключовим напрямом інноваційного розвитку. Зокрема, наголошується, що в сучасних умовах найбільш успішні організації намагаються досягати ефективного управління маркетинговими комунікаціями заради збереження конкурентоспроможності та рентабельності.

У сучасному українському економічному середовищі склалася ситуація, згідно з якою невпинно збільшується кількість компаній, які в маркетинговій діяльності зосереджують свою основну увагу на комунікаціях зі споживачем у digital-середовищі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика ефективних маркетингових комунікацій присвячені роботи численних іноземних і вітчизняних науковців. Серед них варто відзначити праці таких авторів, як Котлер Ф., Харламов П. [6], Овечкіна О.А., Барнет Дж., Квіт С.М., Алексеева А. [1], Стрій Л.О. та ін. [4]. Аналіз наукових робіт зазначених авторів свідчить про необхідність удосконалення наявних методів маркетингових комунікацій через аналіз показників операційної діяльності підприємств в умовах сьогодення.

**Виділення невирішені раніше частин загальної проблеми.** Управління маркетинговими комунікаціями – це дуже динамічний процес, тому великою проблемою у сфері маркетингової діяльності є недостатня обґрунтованість методів їх ефективного застосування. Компанії застосовують прогресивні методи у погоні за результатом та не встигають правильно проаналізувати отримані показники для оцінки наслідків і вдосконалення стратегій.

**Мета статті** полягає у розробці концептуальних підходів до вдосконалення стратегії конкурентоздатності підприємства на вітчизняному ринку за допомогою ефективного управління маркетинговими комунікаціями в digital-середовищі.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Останніми роками водночас зі зростанням ролі маркетингу в економіці підвищилася роль маркетингових

комунікацій. Дійсно, ефективні комунікації зі споживачами стали ключовими факторами успіху будь-якої організації. Сучасний маркетинг вимагає набагато більше, ніж створення товару, що задовольняє потреби клієнта. При цьому у змісті комунікацій не повинно бути нічого випадкового.

Маркетингова комунікація підприємства – це будь-яка діяльність з інформування, переконання чи нагадування споживачам про свої товари чи послуги, а також формування позитивного іміджу в очах громадськості. Ефективна маркетингова комунікація зі споживачем можлива лише завдяки креативу: новим інструментам, шляхам, точкам зору. Можливо, складнощі на автомобільному ринку країни не дають змоги вдосконалювати комунікацію зі споживачами, але реклама змінюється.

Економічні та фінансові складнощі – не найкращі теми для реклами. Часте їх використання у зверненнях до покупця як мінімум послаблює прагнення витратити гроші. Однак для появи цих тем у комунікації зі споживачами є принаймні дві причини. Перша – це те, що рекламований бренд повинен бути актуальним, а ховатися від реальності в теперішній ситуації було б не найкращим варіантом. Подібна реакція бренду цілком нормальна і закономірна. Звідси випливає друга причина – необхідність такої комунікації як тактичного кроку. За різними оцінками, термін життя обраної тактики становить максимум кілька місяців, адже бренд не може постійно говорити про складнощі, так само як не можна постійно нагадувати споживачу про те, що він знаходиться в дуже непростій ситуації і йому погано. Із часом все одно відбудеться повернення на колишні комунікаційні платформи. За час цієї тактичної програми імідж бренду, якщо він вибудовувався роками, постраждати не встигне, і повернення до колишнього способу для утримання позицій неминучий. Головне – вчасно повернутися. Різкі рухи в цьому процесі вітаються менше, ніж послідовна побудова комунікації [1].

Сплеск креативу – найбільш очікувана реакція від маркетологів на непросту економічну та фінансову ситуацію в країні. В основі цієї думки – цілком



логічне припущення, що за скорочення бюджетів на рекламу ефект доведеться отримувати за допомогою мінімальних засобів. І саме таким засобом виступає комунікація зі споживачем через digital-маркетинг.

Тут потрібно робити поправку на сучасні тенденції, які за останні кілька років дуже сильно змінили споживачів, їхні уподобання і способи комунікації, які вони вибирають. Головна тенденція полягає в тому, що читач, отримуючи інформацію, хоче бути не просто пасивним спостерігачем, а й активним учасником. Тобто коли практично кожна людина здатна стати першоджерелом даних, виступаючи в ролі репортера, журналіста, нехай і на аматорському рівні, цільову аудиторію не можна позбавляти такої можливості. Причому соціальні медіа більше, ніж традиційні, орієнтовані на дискусію і самореалізацію, створення різноформатних спільнот. Відповідно, це дає компаніям абсолютно новий інструментарій для побудови маркетингових і рекламних кампаній у цифровому форматі [6].

Управління маркетинговими комунікаціями в компанії полягає у підборі системи інструментів, що відповідають маркетинговій програмі. Нижче ми розглянемо засоби реалізації маркетингової програми в digital-сфері на прикладі групи компаній «НІКО». Група компанії «НІКО» у Львівській області представлена офіційними дилерами Audi AG, Mitsubishi Motors, FIAT, Mazda та Yamaha. Основним видом діяльності компанії є продаж офіційної продукції виробників, її гарантійне та технічне обслуговування, продаж оригінальних запасних частин, аксесуарів та автокосметики [5].

Маркетингова діяльність групи компаній «НІКО» спрямована на побудову позитивного іміджу, просування бренду і зростання результативності її основної діяльності. Інструменти здійснення маркетингових комунікацій, які використовуються групою компаній, у теорії економічної науки поділені на дві групи: ATL-засоби та BTL-засоби. Опрацювавши аналітичні матеріали групи компаній «НІКО», було розроблено структуру їх маркетингових комунікацій (рис. 1).



Рис. 1. Структура маркетингових комунікацій групи компаній «НІКО» [2]

Кожен із зазначених засобів є елементом стратегії маркетингової діяльності групи компаній «НІКО». Відповідно до неї, розробляються короткострокові та довгострокові проекти, які потребують поєднання декількох різнопланових засобів комунікації, включаючи ефективний особистий контакт. Залежно від аудиторії, яку намагаються охопити, та результату, який планують отримати, проекти отримують різні відрахування із загального бюджету, розрахованого на маркетингову діяльність. Потім під час розрахунку витрат група компаній «НІКО» ділить їх по ключових категоріях для аналізу. На діаграмі зазнача-

чено актуальний розподіл витрат відділу маркетингу та реклами за жовтень 2015 р. (рис. 2).



Рис. 2. Розподіл витрат відділу маркетингу за жовтень 2015 р. [2]

У зв'язку зі змінами сфер зацікавлень потенційних покупців автомобілів змінюються і маркетингові комунікації. Так, колись для того щоб компанія вважалася представленою в середовищі digital-маркетингу, достатньо було, щоб функціонував її сайт. Та зі зростанням впливу на повсякденне життя соціальних мереж сайти втратили свою цінність і тепер виконують функцію вітрини. Клієнт за допомогою сайту дізнається про компанію, товар і розцінки, але для того щоб зробити свій вибір, йому тепер необхідно щось більше.

На прикладі групи компаній «НІКО» ми маємо ситуацію, коли кожен бренд представлений окремим сайтом (табл. 1). Як бачимо, навіть у доменах проявляється елемент маркетингових комунікацій, коли користувач переходить за посиланням, в якому вказана назва бренду.

Наповнення сайту є життєвою необхідністю, адже це дає змогу клієнту в найкоротші терміни ознайомитися з модельним рядом та супутніми пропозиціями. Щоб допомогти зробити перший крок до покупки засобу пересування, цього достатньо, але утримати вже існуючого клієнта винятково за допомогою сайту є неможливим.

Таблиця 1  
Наявність сайту в автомобільного бренду [5]

Бренд	Сайт
Mitsubishi	<a href="http://www.mitsubishi.lviv.ua/">http://www.mitsubishi.lviv.ua/</a>
Mazda	<a href="http://mazda-lviv.com.ua/">http://mazda-lviv.com.ua/</a>
Fiat	<a href="http://www.fiat-niko.lviv.ua/">http://www.fiat-niko.lviv.ua/</a>
Audi	<a href="http://www.audi.lviv.ua/">http://www.audi.lviv.ua/</a>
Yamaha	<a href="http://www.yamaha-lviv.com.ua/">http://www.yamaha-lviv.com.ua/</a>

Таке завдання покладається на соціальні мережі, які стали активним фактором життя пересічного громадянина, тому група компаній «НІКО» не втрачає нагоди охопити Інтернет-аудиторію за допомогою SMM, а саме аудиторію користувачів соціальної мережі Facebook.

Використання сторінок у соціальній мережі Facebook дає змогу групі компаній «НІКО» мати максимально близьку комунікацію з клієнтом на великій відстані. Оперативність обміну інформацією та простота у використанні дає змогу «НІКО» стати частиною буденного життя клієнта, переживаючи разом із ним і при цьому не нав'язуючи себе. Але за таку можливість менеджерам приходиться працювати з великою кількістю статистичної інформації.

Як приклад розглянемо тиждень із функціонування офіційної сторінки Facebook бренду Audi від групи компаній «НІКО» (рис. 3). Розробники

Facebook постаралися, щоб робота над іміджем для власників сторінок була максимально спрощена. Працюючи над удосконаленням SMM управлінням достатньо оцінити динаміку основних показників, таких як «Уподобання сторінки», «Охоплення допису» та «Залучення». Порівнявши їх із програмою BTL-заходів, можна варіювати комунікацію за допомогою частоти та специфіки оприлюднення дописів.

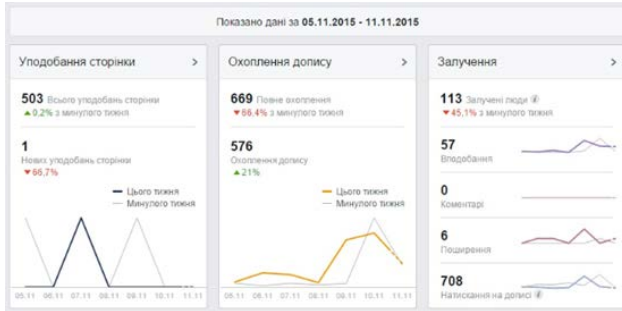


Рис. 3. Статистика сторінки Facebook бренду Audi [2]

Варто також зазначити, що залежно від бренду відрізняється аудиторія клієнтів, яка залучена в процес комунікації через сторінки Facebook. Беручи до уваги дану інформацію, група компаній «НІКО» розробляє політику комунікації окремо для кожного бренду та орієнтується на абсолютні значення статистичних показників (табл. 2).

Для порівняння в табл. 2 подані статистичні показники відвідуваності офіційних сторінок Facebook кожного з брендів групи компанії «НІКО» лише протягом одного місяця. Варто зауважити, що варіативність показників відносно окремих брендів пов'язана з кількісним і якісним наповненням сторінок дописами. Чим більше дописів, тим більше оригінальних користувачів мали контакт із рекламою:

- Audi:

1. квітень: 7 дописів – 144 реакції – 433 користувача;

2. липень: 14 дописів – 991 реакція – 1882 користувача.

- Fiat:

1. квітень: 14 дописів – 398 реакцій – 433 користувача;

2. липень: 5 дописів – 245 реакцій – 222 користувача.

Аналіз загальних показників 2014 р. показує тенденцію до зростання реакцій на дописи та кількості користувачів, які бачили пости за стабільної кількості самих дописів:

1. квітень: 54 дописи – 1248 реакцій – 2709 користувачів;

2. липень: 47 дописів – 1932 реакції – 3253 користувача.

Ця тенденція продовжується і в 2015 р. За останні півтора роки показники зросли більше ніж у шість разів [2]:

1. жовтень 2015 р.: 59 дописів – 8560 реакцій – 13871 користувач.

Однією з помилок багатьох компаній є те, що вони просто публікують потік не пов'язаних між собою постів. Навіть якщо у них є графік публікацій, здебільшого це не призводить до побудови якоїсь стратегії. У цьому аспекті група компаній «НІКО» ефективно розробила маркетингову стратегію і змогла слідувати за структурою всієї онлайн-комунікації, яка має приблизно такий вигляд (рис. 4). У межах стратегії варто не забувати про правильний аналіз отриманих результатів. Отримані результати та висновки варто використати групі компаній «НІКО» для проведення стратегії просування, адже стає відомо, які пости привертають більше трафіку, а які краще конвертують.



Рис. 4. Структура онлайн-комунікації [4]

Також отримана інформація може розповісти, які теми зачіпають людей, які слова отримують більше переглядів і які формати працюють краще.

Таблиця 2

Відвідуваність користувачами офіційних сторінок Facebook [3]

Марка/ місяць	Mitsubishi	Audi	Mazda	Yamaha	Fiat	Всього, к-сть осіб
<b>Квітень 2014 р.</b>						
Дописи	13	7	13	7	14	54
Нові Like, Share, коментарі	183	144	477	46	398	1248
Користувачі, які бачили пости (охоплення)	516	443	692	135	923	2709
<b>Липень 2014 р.</b>						
Дописи	12	14	4	12	5	47
Нові Like, Share, коментарі	179	991	91	426	245	1932
Користувачі, які бачили пости (охоплення)	673	1882	106	370	222	3253
<b>Жовтень 2014 р.</b>						
Дописи	19	3	7	10	9	48
Нові Like, Share, коментарі	320	70	227	194	250	1061
Користувачі, які бачили пости (охоплення)	2056	672	1230	1663	764	6385

Якщо ж компанія не використовує аналітику, то вона працює за принципом «а може, пощастить?». Якщо ж аналітику використовують поверхово, тоді втрачається можливість постійно покращувати і вдосконалювати свій сайт та сторінки у соціальних мережах [4].

Беручи до уваги актуальність даних досліджень, у подальшому ми плануємо більше уваги зосередити на використанні методів брендингу в управлінні маркетинговими комунікаціями. Зважаючи на динамічність розвитку суспільства та змін на ринку імпортованих автомобілів, важливо в майбутньому розглянути ефективність запропонованих методів удосконалення маркетингових комунікацій та здійснити пошук нових.

**Висновки.** Ефективне використання комунікацій в digital-маркетингу групою компаній «НІКО» відбувається завдяки вдалому застосуванню методик SMM у поєднанні із вдалою роботою над аналітичними показниками.

УДК 658.012.8

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева А. Длинные гудки рекламы / А. Алексеева // Комп&ноН. – 2009. – № 08(628) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/tend/tend243.html>.
2. Аналітичні матеріали групи компаній «НІКО». Фінансовий звіт, квітень 2014. Медіа-моніторинг, жовтень 2015. Щомісячний звіт Audi, жовтень 2015.
3. Копильчак Б.В. Проектний підхід як механізм ефективного управління маркетинговими комунікаціями / Б.В. Копильчак // Вісник Дніпропетровського національного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 9(1).
4. Легендарная стратегия для продвижения вашего контента: пять советов от GM [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://geniusmarketing.me/lab/legendarnaya-strategiya-dlya-prodvizheniya-vashego-kontenta-5-sovetov-ot-gm>.
5. Офіційний сайт ТОВ «НІКО ЗАХІД ПРЕМІУМ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://audi.lviv.ua>.
6. Харламов П. Интеграция онлайн и офлайн-инструментов: реальность и будущее / П. Харламов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/tend/tend600.html>.

**Кузьомко В.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств  
Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана*

**Гришук А.В.**

*студент  
Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана*

## ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сутність поняття «інформаційний потенціал підприємства» та визначено його складові елементи. Побудовано матрицю відповідальності за формування та використання інформаційного потенціалу підприємства. Обґрунтовано роль інформаційного потенціалу в забезпеченні економічної безпеки підприємства.

**Ключові слова:** інформаційний потенціал, економічна безпека, інформаційна безпека, інформаційні ресурси, служба економічної безпеки.

### **Кузьомко В.М., Гришук А.В. ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследована сущность понятия «информационный потенциал предприятия» и определены его составляющие элементы. Построена матрица ответственности за формирование и использование информационного потенциала предприятия. Обоснована роль информационного потенциала в обеспечении экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** информационный потенциал, экономическая безопасность, информационная безопасность, информационные ресурсы, служба экономической безопасности.

### **Kuzomko V.M., Hryshchuk A.V. INFORMATION POTENTIAL AS A FACTOR OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY**

It analyzes the essence of information potential of enterprise and defines the elements of the information potential. It builds a matrix of responsibility for the development and use of information potential of the enterprise. It substantiates the role of information potential in ensuring the economic security of the enterprise.

**Keywords:** information potential, economic security, information security, information resources, economic security service.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку суспільства інформація є ключовим ресурсом і фактором досягнення конкурентних переваг підприємства. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та їх глобальний характер спрощує передачу інформації та забезпечує швидкість прийняття рішень менеджерами підприємств. Таким чином, особливого значення набуває здатність ефективного формування та використання інформаційного потенціалу

підприємства. З одного боку, прийняття раціональних управлінських рішень неможливе без використання актуальної та достовірної інформації, з іншого – зростає потреба в захисті інформаційних ресурсів сучасних підприємств, які здійснюють свою діяльність в умовах формування інформаційної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню інформаційного потенціалу підприємства присвячено багато наукових праць як вітчизняних,

так і зарубіжних учених. С.М. Ілляшенко у своїх дослідженнях приділяє увагу сутності інформаційного потенціалу підприємства як економічної категорії, визначенню його структури, розробленню критеріальної бази і методичних підходів до його оцінки [1]. Сутність та структуру інформаційного потенціалу також досліджували такі науковці, як І.М. Тесленок та М.О. Кучеренко [2], А.В. Битий [3]. Проблеми формування інформаційного потенціалу підприємства відображено в працях О.Ф. Шаповал [4]. Д.В. Дячковим проаналізовано методичні підходи до оцінки інформаційного потенціалу [5], а також спільно з І.А. Маркіною досліджено організаційне забезпечення управління інформаційним потенціалом підприємства [6].

Однак проблема ефективного формування та використання інформаційного потенціалу підприємства для забезпечення його економічної безпеки залишається недостатньо дослідженою, що потребує подальших наукових розвідок у цьому напрямі.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні ролі інформаційного потенціалу в забезпеченні економічної безпеки підприємства. Для цього необхідно дослідити сутність поняття «інформаційний потенціал», визначити його складові елементи, встановити відповідальні підрозділи за підтримку інформаційного потенціалу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Серед вітчизняних науковців існують різні думки щодо трактування поняття «інформаційний потенціал підприємства». О.С. Федонін, І.П. Рєпіна та О.І. Олексюк зазначають, що інформаційний потенціал – «це єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку та прийняття управлінських рішень і впливають на характер (специфіку) виробництва через збір, зберігання (накопичення), обробку та розповсюдження інформаційних ресурсів» [7, с. 19].

І.В. Сидоренко під інформаційним потенціалом пропонує розуміти «сукупність засобів, методів та умов, що дають змогу використовувати інформаційні ресурси» [8, с. 199]. Інформаційний потенціал підприємства характеризується як складна система ресурсів виробництва й управління, які перебувають у взаємозв'язку та взаємозалежності, тому використання інтегруючих здатностей елементів потенціалу, а також досягнення збалансованого оптимального співвідношення між ними відкривають можливості для створення комплексної системи, що здатна забезпечувати максимальну продуктивність виробничого потенціалу підприємства.

На думку С.М. Ілляшенка, під інформаційним потенціалом підприємства слід розуміти «сукупність інформаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації, які забезпечують умови його тривалого розвитку на ринку на основі генерації, накопичення і використання знань» [1].

Важливим аспектом ефективного формування та використання інформаційного потенціалу є його структуризація, тому доцільним є визначення складових елементів інформаційного потенціалу підприємства та ідентифікація найсуттєвіших зв'язків між ними.

С.М. Ілляшенко виділяє складові елементи інформаційного потенціалу [1]: знання та досвід персоналу (у тому числі корпоративну культуру та соціально-психологічний клімат); документацію (технічну, технологічну тощо) та права (у тому числі на патенти, торгові марки, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки, а також сертифікати відповідності стандартам

якості, вимогам екологічної безпеки тощо); наукоємну продукцію (вироби, послуги, технології); інформаційні системи та технології (у тому числі засоби комунікації та зв'язку інформаційне, програмне, технічне та інше забезпечення інформаційних систем); інформаційні зв'язки (економічну інформацію, зв'язки з економічними контрагентами, контактними аудиторіями, імідж, репутацію).

Більш узагальнену структуру інформаційного потенціалу запропоновано І.М. Тесленок та М.О. Кучеренко, які виокремили такі три його складники: інформаційні ресурси; персонал; комп'ютерні інформаційні системи [2, с. 126].

Варто зазначити, що елементи кожної із цих складників є досить схожими до попередньої класифікації. Так, інформаційні ресурси включають документацію підприємства, економічну інформацію, зв'язки з контрагентами та контактними аудиторіями та комерційну таємницю. Персонал як складова частина інформаційного потенціалу є відображенням кваліфікації і досвіду співробітників, а також корпоративної культури підприємства. І остання складова частина – комп'ютерні інформаційні системи – це технічна база та засоби комунікації і зв'язку; інформаційне програмне, технічне та інше забезпечення інформаційних систем; модель управління інформаційними потоками.

На думку П.В. Круш та М.О. Зеленської, інформаційний потенціал умовно складається з ресурсної частини (без якої існування потенціалу неможливе) та можливостей щодо використання даних ресурсів. До ресурсної частини належить комп'ютерне обладнання – фізична пам'ять, периферійне обладнання та телефонні лінії, програмні продукти. Можливості щодо використання даних ресурсів такі: створення, збереження та накопичення інформаційних даних, можливості передачі даних, можливості обробки даних, можливості захисту даних [9, с. 47].

На основі досліджень С.М. Ляшенка [1] авторами сформована матриця відповідальності за формування та використання складових елементів інформаційного потенціалу підприємства (табл. 1).

На основі побудованої матриці відповідальності можна встановити, який із підрозділів підприємства повинен відповідати за формування та використання тієї чи іншої складової частини інформаційного потенціалу, підтримувати на належному рівні та забезпечувати їх розвиток, що дає змогу значно підвищити ефективність управління інформаційним потенціалом підприємства.

В умовах формування інформаційної економіки інформаційний потенціал стає вагомим чинником забезпечення економічної безпеки будь-якого підприємства. Авторське бачення взаємозв'язку інформаційного потенціалу та економічної безпеки підприємства зображено на рис. 1.



**Рис. 1. Роль інформаційного потенціалу в забезпеченні економічної безпеки підприємства**

З одного боку, інформаційний потенціал – це стан його кількісних і якісних характеристик як ресурсу, достатніх для ефективної роботи підприємства. З іншого



маційним потенціалом та економічною безпекою підприємства. З'ясовано, що інформаційний потенціал, який, з одного боку, відображає результативність діяльності підприємства, а з іншого – його інформаційну захищеність, виступає передумовою формування економічної безпеки підприємства.

Основними елементами, які забезпечують ефективне формування та використання інформаційного потенціалу підприємства і, як наслідок, забезпечують економічну безпеку підприємства, є інформаційно-комунікаційні системи і технології, персонал та служба економічної безпеки підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Ілляшенко С.М. Інформаційний потенціал підприємства / С.М. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2004. – № 9(68). – С. 11–18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/864>.
- Тесленок І.М. Сутність і структура інформаційного потенціалу підприємства / І.М. Тесленок, М.О. Кучеренко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 6. – С. 124–127 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2011-6\\_0-pages-124\\_127.pdf](http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2011-6_0-pages-124_127.pdf).
- Битий А.В. Генезис теорії формування інформаційного потенціалу підприємства / А.В. Битий // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3(3). – С. 219–221 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2014\\_3\(3\)\\_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_3(3)_49).
- Шаповал О.Ф. Формування інформаційного потенціалу підприємства / О.Ф. Шаповал // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2013. – Вип. 181(4). – С. 347–350 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau\\_econ\\_2013\\_181\(4\)\\_58](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181(4)_58).
- Дячков Д.В. Методичні підходи до оцінки інформаційного потенціалу підприємства / Д.В. Дячков // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4. – С. 131–135 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk\\_2012\\_4\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2012_4_27).
- Маркіна І.А. Організаційне забезпечення управління інформаційним потенціалом підприємств ринку безалкогольних газованих напоїв в Україні / І.А. Маркіна, Д.В. Дячков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1(2). – С. 211–218 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traev\\_2014\\_1\(2\)\\_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traev_2014_1(2)_36).
- Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 315 с.
- Сидоренко І.В. Формування інформаційного потенціалу олійно-жирових підприємств / І.В. Сидоренко // Економіка Криму. – 2010. – № 2. – С. 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/soc\\_gum/Ekonk/2010\\_2/045\\_sidorenko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/Ekonk/2010_2/045_sidorenko.pdf).
- Круш П.В. Інформаційна складова в структурі економічного потенціалу підприємства / П.В. Круш, М.О. Зеленська // Економіка та держава. – 2010. – № 10. – С. 45–47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde\\_2010\\_10\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2010_10_12).
- Швиданенко Г.О. Економічна безпека бізнесу : [навч. посіб.] / Г.О. Швиданенко, В.М. Кузьомко, Н.І. Норіцина [та ін.] ; за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2011. – 510 с.
- Нашинець-Наумова А.Ю. Питання забезпечення інформаційної безпеки підприємства / А.Ю. Нашинець-Наумова // Повітряне і космічне право. – 2012. – № 24. – Т. 3. – С. 58–62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/UV/article/view/5885/6634>.
- Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 41–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/soc\\_gum/APE/2009\\_4/41-45.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/APE/2009_4/41-45.pdf).

## СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14(477)

**Богуславська С.І.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та управління  
Черкаського навчально-наукового інституту  
«Університет банківської справи»*

### ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті здійснено узагальнення та критичний аналіз наукових підходів до формулювання сутності конкурентоспроможності регіону (КР). Виокремлено ключові ознаки КР. Уточнено поняття конкурентоспроможності регіону з урахуванням сучасних тенденцій та перспектив.

**Ключові слова:** регіон, конкурентоспроможність, національна конкурентоспроможність, регіональний підхід.

#### **Богуславская С.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС СУЩНОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В статье осуществлены обобщение и критический анализ научных подходов к определению сущности конкурентоспособности региона (КР). Выделены ключевые признаки КР. Уточнено понятие конкурентоспособности региона с учетом современных тенденций и перспектив.

**Ключевые слова:** регион, конкурентоспособность, национальная конкурентоспособность, региональный подход.

#### **Boguslavskaya S.I. THEORETICAL BASIS OF THE MEANING OF REGIONAL COMPETITIVENESS IN THE MODERN CONDITIONS**

The article presents a synthesis and critical analysis of scientific approaches to definition of essence of the regional competitiveness. The key features of the regional competitiveness provided. The determination of regional competitiveness in consideration the modern trends and perspectives specified.

**Keywords:** region, competitiveness, national competitiveness, regional approach.

**Постановка проблеми.** Процеси глобалізації і регіоналізації, з одного боку, та обмеженість чинників економічного розвитку (інвестицій, кваліфікованої робочої сили тощо), з іншого, об'єктивно породжують конкуренцію між регіонами за створення сприятливих умов ведення бізнесу і життя населення. Інвестиції у виробництво і людський капітал закономірно спрямовуються у найпривабливіші, конкурентоздатні регіони як місця функціонування бізнесу, роботи і життя людей. Із підвищенням рівня й якості життя людей зростає значення не лише економічних, але й соціальних, екологічних та інших аспектів конкурентоспроможності регіонів, яка стає головним результатом інноваційного розвитку економіки і однією з основних цілей стратегії розвитку країни.

Поняття «конкурентоспроможність» є одним із базових у регіональній економіці, проте в сучасній економічній науці відсутня єдина точка зору на його трактування. У теоретичних і прикладних роботах економістів і практиків даються численні визначення і різні тлумачення конкурентоспроможності, що обумовлено багатofакторністю, складною структурою і динамічністю розглянутого поняття.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні дослідники відзначають, що поняття конкурентоспроможності регіону було введено в науковий обіг порівняно недавно та знайшло відображення в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, І. Ансоффа, А.В. Бабака, О.В. Безуха, О. Г. Белоруса, М. Беста, С.Ф. Биконі, О.Ю. Болховітінова, М. Брю, Л.Ю. Волощенко, Т.В. Голикової, І.Ю. Гузенко,

Д.В. Клинового, Ю.М. Пахомова, М. Портера, Л.Г. Чернюк, П.А. Швеця, В.О. Шпильової та ін.

Конкурентоспроможність регіональної чи просторової економіки – не нова проблема. Ідея конкурентоспроможності представлена в економічній літературі, починаючи з самих ранніх класиків. А. Сміт визначив чотири початкових фактори, що зумовлюють абсолютні переваги держав у міжнародній торгівлі: землю, капітал, природні ресурси і працю. Він доводив переваги відкритості національних економік [5, с. 23]. Основу теорії міжнародної торгівлі формує поняття порівняльних переваг держави, введене Д. Рікардо, який досліджував приховану вартість товару, що містять одні товари відносно інших [4, с. 44]. Лінія аргументації була завершена теорією забезпеченості факторами, яка була розроблена Е. Хекшером і Б. Оліном у ХХ ст. та визначає, що країна повинна експортувати той товар, під час виробництва якого інтенсивно використовуються в достатку наявні фактори [1, с. 13]. Визначення конкурентоспроможності еволюціонують у часі. Від визначень, що базуються на понятті порівняльних переваг та цінової конкуренції, сьогодні перейшли до таких нематеріальних концепцій, як структурна конкурентоспроможність, інновації та економіка знань [7, с. 25]. Отже, постає нагальна необхідність узагальнення наукових підходів та формулювання поняття конкурентоспроможності регіону, що відповідає сучасним умовам просторового та територіального розвитку.

**Мета статті** полягає в огляді та узагальненні підходів вітчизняних та зарубіжних науковців до визна-

чення сутності поняття конкурентоспроможності регіону та уточненні змісту цього поняття з урахуванням сучасних тенденцій і перспектив.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Конкурентоспроможність виявляється в тому, що суб'єкт, який володіє нею, займає домінуюче становище по відношенню до інших суб'єктів або як мінімум не погіршує свого становища стосовно інших суб'єктів (конкурентів). Узагальнення наукових підходів до визначення поняття конкурентоспроможності дає змогу стверджувати, що, по-перше, воно може описувати товар або послугу як набір споживчих якостей (характеристик, властивостей) товару (чи послуги), що забезпечує йому переваги порівняно з подібними товарами (послугами) на ринку щодо задоволення споживчих потреб. Під час аналізу факторів, що впливають на конкурентоспроможність, враховуються витрати на виробництво товару (послуги), його ціна тощо. По-друге, поняття конкурентоспроможності використовується під час характеристики господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм. У цьому разі конкурентоспроможність може бути визначена як можливість такого суб'єкта бути присутнім на ринку товарів (послуг), одержуючи при цьому економічну вигоду від такої присутності. По-третє, поняття конкурентоспроможності використовується стосовно різних видів економічної діяльності, коли мова йде про можливість групи підприємств, що входять у галузь, виробляти конкурентоспроможну продукцію. По-четверте, мова може йти про конкурентоспроможність домогосподарств. У цьому разі конкурентоспроможність розуміється як можливість працездатних громадян зайняти найкращі за рівнем оплати та умовами праці робочі місця. При цьому під час розрахунку враховуються статевовікова структура домогосподарства, професійно-кваліфікаційний склад його працездатних членів, наявні в його розпорядженні фінансові активи, нерухомість, транспортні засоби тощо. Всі ці види конкурентоспроможності в кінцевому рахунку реалізуються в географічному просторі – на території, яка сама по собі може бути конкурентоспроможною або неконкурентоспроможною.

У сучасній світовій практиці конкурентоспроможність економіки країни розглядається з різних позицій. У звіті Комісії з конкурентоспроможності при Голові Європейської Комісії говориться, що «конкурентоспроможність країни визначається тією мірою, в якій вона здатна в рамках вільних і справедливих ринкових умов виробляти товари та послуги, здатні відповідати вимогам міжнародного ринку, водночас підвищуючи реальні доходи своїх громадян». Конкурентоспроможність на національному рівні заснована на переважаючій продуктивності праці та здатності економіки перенести акцент на високопродуктивні види господарської діяльності, що здатні, своєю чергою, забезпечити підвищення реальних доходів населення. Існує тісний взаємозв'язок конкурентоспроможності та здатності країни виконувати свої міжнародні зобов'язання. Це не просто міра спроможності нації продавати свою продукцію за кордоном і підтримувати рівновагу торговельного балансу. У подальшому низка основоположних тез із представленого вище підходу до розуміння конкурентоспроможності відтворювалися і певною мірою доповнювалися новими критеріями в інших джерелах.

Комісія з питань конкурентоспроможності при президентові США визначає конкурентоспроможність

як «здатність країни в межах вільних і справедливих ринкових умов виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам міжнародного ринку» [9]. Інститут конкурентоспроможності поряд зі здатністю виробляти товари та послуги, що відповідають попиту на міжнародних ринках, ознакою конкурентоспроможності вважає забезпечення громадянам високого рівня життя і можливість його збереження та підвищення в довгостроковій перспективі [10, с. 65].

У Першій доповіді для голови Європейської комісії, прем'єр-міністрів і глав держав групою консультантів із конкурентоспроможності сформульований підхід, відповідно до якого «конкурентоспроможність включає елементи продуктивності, ефективності та прибутковості. Однак самі по собі вони не є вичерпними і не задають кінцевої цілі. Це потужні засоби досягнення підвищення рівня життя та матеріального добробуту, тобто інструмент для вирішення завдань. У глобальному масштабі за допомогою збільшення продуктивності й ефективності в контексті міжнародної спеціалізації конкурентоспроможність являє собою основу для збільшення розмірів доходів населення неінфляційним шляхом. У доповіді «Глобальна конкурентоспроможність» Всесвітнього економічного форуму конкурентоспроможність пов'язується зі здатністю країни домогтися високих темпів зростання ВВП у розрахунку на одну особу населення країни [11, с. 78]. Всесвітній щорічник із питань конкурентоспроможності Міжнародного інституту менеджменту визначає конкурентоспроможність як сферу економічних знань, що аналізує факти і політику, які формують здатність країни створювати і підтримувати умови, забезпечувати створення додаткової вартості з боку підприємств і більш високий рівень добробуту населення [10, с. 120].

Аналізуючи надані визначення, приходимо до такого: 1. Високі досягнення асоціюються зі зростанням рівня життя і реальних доходів населення. Товари та послуги повинні вироблятися й надаватися не лише у вільних і справедливих ринкових умовах, але і в умовах відкритого ринку. 2. Конкурентоспроможність – не короткостроковий феномен, вона повинна бути стійкою і мати довгостроковий вплив. 3. Конкурентоспроможна економіка повинна створювати якісні робочі місця та сприяти зростанню реальних доходів і рівня життя населення. 4. Конкурентоспроможність іноді визначається залежною від зростання продуктивності, проте продуктивність – не більше ніж один із важливих показників конкурентоспроможності. 5. Конкурентоспроможність визначається результатами (рівнем життя/доходами), а не факторами, що впливають на неї.

Вагомий вплив на розвиток теорії конкурентоспроможності територій зробили роботи М. Портера [3, с. 235]. Забезпечення конкурентоспроможності конкретних країн здійснюється, на думку М. Портера, на основі так званого «правила ромба», тобто створення чотирьох основних передумов, які держава намагається підтримувати для своєї економіки: параметри факторів (природні ресурси, кваліфіковані кадри, капітал, інфраструктура тощо); умови попиту (рівень доходу, еластичність попиту, вимоги покупців до якості то вару і послуг тощо); споріднені і підтримуючі галузі (забезпечують необхідними ресурсами, комплектуючими, інформацією, банківськими, страховими та іншими послугами); стратегії фірм, їхня структура і суперництво (створюють конкурентне середовище і розвивають



конкурентні переваги) [3, с. 237]. В. Андріанов підкреслює, що «синтетичним показником, що об'єднує поняття конкурентоспроможності товару, товаровиробника, галузі і характеризує становище країни на світовому ринку, є показник національної конкурентоспроможності. У найбільш загальному вигляді її можна визначити як здатність країни в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, що задовольняють вимогам світового ринку, реалізація яких сприяє збільшенню добробуту країни та окремих її громадян» [7, с. 56].

М.І. Гельвановський вважає, що конкурентоспроможність країни формується на трьох рівнях [7, с. 99]: як конкурентоспроможність товарів, вироблених у даній країні (мікроконкурентоспроможність); як конкурентоспроможність підприємств і фірм національного базування, що виробляють товари та послуги та підтримують результатами своєї комерційної діяльності державний бюджет країни (мезоконкурентоспроможність); як конкурентоспроможність (ефективність) функціонування всієї сукупності державних і громадських інститутів та організацій, що забезпечують узгодженість роботи всього господарського організму країни і його ефективну взаємодію з іншими країнами, що створює умови для позитивної економічної динаміки та соціальної стабільності та дає підприємствам змогу працювати з максимальною ефективністю (макроконкурентоспроможність) [7, с. 99]. З усіх трьох рівнів забезпечення конкурентоспроможності науковець вважає головним макрорівень, оскільки, на його думку, саме тут формуються фундаментальні передумови ефективності економічної системи країни, такі як історико-культурні традиції, виховання, освіта, фундаментальний науковий і культурний потенціал, структура національної економіки та промисловості, обумовлені природними та історичними особливостями, а також фактори її безпеки. Реалізація цих передумов залежить від того, як вони використовуються на мезорівні і до яких результатів це призводить на мікрорівні [7, с. 101]. Однак у цих і багатьох інших концепціях поняття конкурентоспроможності практично не пов'язується з регіоном. Більше того, у світовій літературі тривають дискусії, чи є регіони не лише певним середовищем для конкуренції, а й самостійними учасниками процесу конкуренції. У присвячених даній проблематиці роботах відзначається, що до теперішнього часу не можна говорити про наявність глибокої теоретико-методологічної проробки питання конкурентоспроможності.

Р. Камані, президент Європейської асоціації регіональної науки, у своїй доповіді [8, с. 34] відстоює підхід до визначення регіональної конкурентоспроможності, що полягає у визнанні регіонів як самостійних учасників процесу конкуренції. У глобалізованому просторі регіони (включаючи регіони різних країн) знаходяться в конкуренції один з одним. Економічні агенти одного регіону мають спільні групові інтереси, спільно працюють на залучення і утримання капіталу, інновацій, кваліфікованих працівників тощо.

У вітчизняній регіональній науці проблема конкуренції між регіонами розроблена ще недостатньо. В Україні до початку процесу ринкових перетворень регіон аналізувався насамперед із ресурсно-виробничого аспекту і не виступав як самостійний суб'єкт господарювання. Відповідно, регіон не розглядався як суб'єкт економічних відносин, носій особливих інтересів, що відмінні від інтересів інших

регіонів і країни в цілому. Наразі інтерес вітчизняних дослідників до аналізу та подальшої розробки категорії «регіональна конкурентоспроможність» істотно підвищився. Умовно виділяють дві групи досліджень, що відрізняються підходами до аналізу конкурентоспроможності економіки регіонів. Перша група представлена дослідниками, які розглядають регіон як цілісний суб'єкт конкурентних відносин [6, с. 33]. Її представники вважають, що в умовах глобалізації сформувалася нова парадигма регіону як економічного агента і суб'єкта конкурентної взаємодії. Другу групу становить переважна більшість дослідників, які визначають регіон як джерело конкурентних переваг для різних економічних суб'єктів [6, с. 106]. Істотне місце в їхніх роботах відведено діяльності регіональних органів управління з формування підприємницького середовища, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіональних виробників та рівня життя населення. Серед наявних у вітчизняній науковій літературі визначається цього поняття перспективною представляється інтерпретація конкурентоспроможності регіону як обумовленого економічними, соціальними, політичними та іншими факторами положення регіону і його окремих товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, відображеного через показники (індикатори), що адекватно характеризують такий стан і його динаміку [6, с. 54]. Існує підхід, згідно з яким конкурентоспроможність регіону характеризується з позиції вивчення ринкового регіонального середовища, що є ринковою оболонкою регіону, кожен окремий фактор якої проявляє свою конкурентну перевагу (конкурентну позицію) за допомогою впливу на продуктивність розміщеного в регіоні підприємства і, головним чином, на її зростання [7, с. 34].

Визначення конкурентоспроможності регіону, що враховує її різні аспекти і рівні розгляду, може бути модифіковане на основі поняття конкурентоспроможності країни, запропонованого Е.Г. Попковим [2, с. 123]: конкурентоспроможність регіону – це зумовлене економічними, соціальними, політичними, екологічними й іншими чинниками положення регіону та його окремих підсистем, галузей, товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, що втілюється через показники (індикатори), які адекватно характеризують такий стан і його динаміку. Це поняття має різні рівні конкурентоспроможності регіону: макро-, мезо- і мікрорівень. На макрорівні конкурентоспроможність регіону розглядається в цілому по регіону (інтегрована конкурентоспроможність) або за складниками (економічна конкурентоспроможність, соціальна, управлінська й інші) і може використовуватися для міжрегіональних зіставлень як усередині країни, так і з іншими країнами. На мезорівні конкурентоспроможність регіону аналізується за його внутрішньорегіональними складниками: територіальними комплексами, секторами економіки, видами економічної діяльності тощо. На мікрорівні конкурентоспроможність регіону досліджується за конкретними типами і сегментами ринків, за окремими товаровиробниками і групами товарів. На мікрорівні конкурентоспроможність регіону – це передусім здатність регіональних виробників продавати свої товари, збільшувати або зберігати частку на внутрішніх і зовнішніх ринках, достатню для розширення і розвитку компаній, зростання рівня життя в регіоні, підтримки сильної та ефективною держави.

**Висновки.** Отже, за системного підходу до конкурентоспроможності регіону можна виділити кілька напрямів її вивчення: 1) результатний, що розглядає результати функціонування регіону за рівнем його конкурентоспроможності; 2) факторний, що розглядає джерела розвитку регіону і формування його конкурентоспроможності; 3) процесний, що враховує умови відтворення населення, виробництва товарів та послуг, регіонального потенціалу та ін. Ці напрями витікають із місії та функції регіону, які становлять основу визначення поняття «регіон». Виходячи із системного підходу до дослідження регіону, можна запропонувати таке загальне визначення конкурентоспроможності регіону: це властивість регіону як економічної системи функціонувати і розвиватися в ринковому середовищі, ефективно забезпечувати процеси відтворення людських ресурсів, благ і регіонального потенціалу, що може вивчатися в різних аспектах та рівнях.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабак А.В. Конкурентоспроможність національної економіки / А.В. Бабак [та ін.]. – К. : Фенікс, 2005. – 495 с.
2. Белорус О.Г. Глобальное конкурентное пространство : [монография] / О.Г. Белорус, Ю.М. Пахомов, И.Ю. Гузенко [и др.]. – К. : КНЭУ, 2008. – 720 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М., 1955. – 340 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Наука, 1993. – 450 с.
6. Чернюк Л.Г. Конкурентоспроможність регіонів України: методологія і практика / Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий, П.А. Швець та ін.] ; НАН України; Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2010. – 107 с.
7. Шпильова В.О. Конкурентоспроможність регіонів України: методологія та практика : [монографія] / В.О. Шпильова. – Черкаси : Видавець Пономаренко Р.В., 2011. – 280 с.
8. Camagni R. On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? / R. Camagni. – ERSA Conference. Dortmund, 2002. – № 5. – P. 34–40.
9. Competiveness Policy Council: Building a Competitive Advantage. First Annual Report to the President and Congress, Washington, Competiveness Policy Council, 1992. – 220 p.
10. International Institute for Management Development (IMD), World Competiveness Yearbook, Lausanne, 2003. – P 120–125.
11. World Economic Forum. Global Competitiveness Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/ WEF\\_GlobalCompetitiveness Report\\_2010-11.pdf](http://www3.weforum.org/docs/ WEF_GlobalCompetitiveness Report_2010-11.pdf).

## СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 332:365

**Амбросенко О.П.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Міжрегіональної академії управління персоналом***Каленська О.В.***молодший науковий співробітник відділу проблем економіки  
земельних і лісових ресурсів  
Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України»*

### ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ НА ЕКОЛОГІЧНУ СТАБІЛЬНІСТЬ АГРОЛАНДШАФТІВ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті обґрунтовано методику оцінювання впливу екологічної стабільності та землекористування на продуктивність сільськогосподарських угідь та рентабельність агропідприємств. Визначено коефіцієнти екологічної стабільності агроландшафту, антропогенного навантаження та індекс продуктивності агроландшафтів, що дають змогу оцінити ступінь їх раціонального використання та трансформації під впливом господарської діяльності. Проаналізовано екологічну стійкість та продуктивність агроландшафтів Чернівецької області, окреслено низку проблем землекористування.

**Ключові слова:** агроландшафт, коефіцієнт екологічної стабільності, стійкість агроландшафту, рентабельність сільськогосподарських підприємств.

#### **Амбросенко А.П. Каленская О.В. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ АГРОЛАНДШАФТОВ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ)**

В статье обоснована методика оценки влияния экологической стабильности и землепользования на продуктивность сельскохозяйственных угодий и рентабельность агропредприятий. Определены коэффициенты экологической стабильности агроландшафта, антропогенной нагрузки и индекс производительности агроландшафтов, позволяющие оценить степень их рационального использования и трансформации под влиянием хозяйственной деятельности. Проанализирована экологическая устойчивость и производительность агроландшафтов Черновицкой области, определен ряд проблем землепользования.

**Ключевые слова:** агроландшафт, коэффициент экологической стабильности, устойчивость агроландшафта, рентабельность сельскохозяйственных предприятий.

#### **Ambrosenko O.P., Kalenska O.V. ASSESSMENT OF LAND USE IMPACT ON ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY OF AGRICULTURAL LANDSCAPES (THE CASE OF CHERNIVTSI REGION)**

An article describes methodology of assessing of the environmental sustainability and land use impact on farmland productivity and profitability at agribusinesses. A coefficients of environmental sustainability agricultural landscapes, anthropogenic load and performance index of agricultural landscapes had been defined which gives possibility to value a degree of rational usage and transformation under the influence of economic activity. The analysis was researched for environmental sustainability and productivity of agricultural landscapes Chernivtsi region, a few problematic issues of land use are outlined.

**Keywords:** agricultural landscape, coefficient of environmental sustainability, sustainability agricultural landscapes, profitability of agricultural enterprises.

**Постановка проблеми.** Україна має потужні природні, зокрема земельні, ресурси для ефективного розвитку агросектору – однієї з передумов сталого економічного розвитку країни. Проте загальний стан сільських ландшафтів в Україні є досить складним, що зумовлюється тривалим нераціональним землекористуванням, веденням землеробства без урахування екологічного складника, що призвело до розвитку прогресуючих процесів деградації та деструкції. Беручи до уваги залежність економічної ефективності сільськогосподарського виробництва від екологічної стабільності агроландшафтів, дослідження проблеми інституціонального забезпечення регулювання зв'язку між станом навколишнього природного середовища і методами ведення сільського господарства вбачається актуальним, особливо в прикордонних областях.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теоретико-методологічних та практичних аспектів з агроландшафтного обґрунтування

раціонального використання та охорони земель в Україні займалися відомі вітчизняні вчені, зокрема: С.Ю. Булигін, В.М. Гуцуляк, А.Г. Мартин, О.Г. Тараріко, А.М. Третяк та ін. Проте залишається коло невирішених питань, що потребує більш ґрунтовних досліджень залежності впливу еколого-ландшафтною організації території на економічну ефективність сільськогосподарського виробництва.

**Мета статті** полягає в характеристиці землекористування Чернівецької області та оцінці впливу екологічної стабільності та агроландшафтною організації території на ефективність та прибутковість сільськогосподарського виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У методичному аспекті за основу нашого підходу до оцінювання впливу екологічної стабільності й агроландшафтною організації території на прибутковість сільськогосподарського виробництва становили соціально-економічні показники та екологічні коефіцієнти. Розрахунки проведено за статистичними

даними Державної служби з питань геодезії картографії та кадастру і Державної служби статистики України.

Першим етапом оцінювання є визначення екологічних коефіцієнтів – базових якісних і кількісних показників, що свідчать про екологічну збалансованість чи розбалансованість агроландшафту, їх стійкість та ступінь трансформації під впливом господарської діяльності: коефіцієнти екологічної стабільності агроландшафту, коефіцієнт антропогенного навантаження та індекс продуктивності агроландшафтів. Зазначені коефіцієнти дають змогу оцінити ступінь раціонального використання агроландшафту.

Оцінка впливу складу угідь на екологічну стабільність території, стійкість якої залежить від сільськогосподарського освоєння земель, розораності й інтенсивності використання угідь, проведення меліоративних і культтехнічних робіт, забудови території, характеризується коефіцієнтами екологічної стабільності ландшафту до і після освоєння проекту землекористування [3, с. 6].

Для оцінки впливу складу угідь на екологічну стабільність агроландшафтів та сільськогосподарське землекористування використано таку систему екологічних показників [2, с. 26]: коефіцієнт екологічної стабільності території; коефіцієнт екологічного навантаження на територію; розораність сільськогосподарських угідь; коефіцієнт антропогенного навантаження території.

Про екологічну стабільність агроландшафтів свідчить такий склад угідь, коли на 1 га ріллі припадає 1,6 га природних кормових угідь та 3,6 га лісу. В Україні на 1 га орних земель припадає лише 0,23 га сіножатей і пасовищ, 0,30 га лісу та лісових насаджень і 0,13 площ під водою, що показує розбалансоване щодо екології співвідношення між основними типами угідь [1, с. 25].

Значення коефіцієнтів оцінки екологічних властивостей земельних угідь розраховуємо з використанням методики І. Риборські та Е. Гойке [3, с. 5].

Коефіцієнт антропогенного навантаження території характеризує величину впливу діяльності людини на стан довкілля, у тому числі на земельні ресурси. Якщо одержане значення коефіцієнта екологічної стабільності менше 0,33, то землекористування є екологічно нестабільним, якщо змінюється від 0,34 до 0,50, то відноситься до стабільно нестійкої, якщо знаходиться в межах від 0,51 до 0,66, то переходить межі середньої стабільності, якщо перевищує 0,67,

то територія землекористування є екологічно стабільною [2, с. 27].

Аналіз землекористування Чернівецької області подано в табл. 1.

Чернівецька область є одним із найменших в Україні регіонів за абсолютними розмірами земельних ресурсів. Земельний фонд характеризується значною залісненістю території (32%), що майже вдвічі перевищує середній показник по Україні (17,5%). Сільськогосподарське освоєння території у ретроспективі має тенденцію до поступового скорочення (на 3 п. п. у період 1990–2014 рр.). Рівень розораності сільськогосподарських угідь області становить 73%, що на 5% нижче за середній в Україні та свідчить про екологічну стійкість ландшафтів. Традиційно високою залишається частка багаторічних насаджень області в Україні (7,6%). Землезабезпеченість населення порівняно з іншими областями значно нижча: на душу населення області припадає близько 0,5 га сільськогосподарських угідь (у середньому по країні – 0,84 га) та 0,35 га ріллі (тоді як по країні – 0,72 га).

Область розміщена в лісостеповій вологій зоні, передгір'ях і гірської зони Карпат. За даними Інституту ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського УААН, найбільш поширеними ґрунтами в області є опідзолені переважно на лесових породах і глинах (близько половини сільськогосподарських угідь), дерново-підзолисті оглеєні, бурі гірські лісові й дерново-буроземні на різних породах, лучно-чорноземні й лучні на різних породах, дернові.

Розвиток деградаційних процесів агроландшафтів області зумовлений її рельєфом і геологічною будовою, кліматичними та ґрунтовими ресурсами, а також особливостями господарської діяльності. З природними процесами пов'язані ерозійні, зсувні, карстові, абразійні процеси, у горах – інтенсивний лінійний і площинний змив, зсуви, обвалювання, обсіпання, селі, паводки, вітровали, буреломи. Близько 35% сільськогосподарських земель розміщено на схилах крутизною понад 5°, розорювання яких спричинило різке зростання процесів водної ерозії (50% сільськогосподарських угідь), заболочування (4% угідь), підтоплення (спостерігається в 23 населених пунктах у зв'язку з локальними проявами підйому ґрунтових вод). Крім того, 47% сільськогосподарських угідь є кислими, 7% – перезволоженими, 4% – кам'янистими [4; 5]. Ці процеси є значним обмежуючим фактором у землекористуванні, зокрема землеробстві.

Таблиця 1

## Характеристика землекористування в Чернівецькій області

Показники	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2014 р.
Територія, тис. га	809,6	809,6	809,6	809,6
Частка території в Україні, %	1,9	1,9	1,9	1,9
Ліси і лісовкриті території, тис. га	...	256,7	257,9	257,9
Лісистість території, %	...	32	32	32
Сільськогосподарські угіддя, тис. га	472,8	458,6	449,2	444,7
Сільськогосподарське освоєння території, %	58	57	56	55
Питома вага площі с/г угідь в Україні, %	1,1	1,2	1,2	1,2
Площа орних земель, тис. га	337,4	332,8	325,3	322,5
Коефіцієнт розораності земель, %	42	41	40	40
Коефіцієнт розораності сільськогосподарських угідь, %	71	73	72	73
Питома вага орних земель в Україні, %	1,0	1,0	1,0	1,0
Площа багаторічних насаджень, тис. га	26,1	17,7	11,9	16
Частка насаджень в угіддях, %	5,5	3,9	2,6	3,6
Питома вага садівництва в Україні, %	3,8	4,7	6,2	7,6

Джерело: статистичний збірник «Регіони України 2014. Частина 2»

Антропогенне навантаження на сільськогосподарські ландшафти проявляється в науково не обґрунтованому веденні землеробства, зокрема недотриманні структури посівних площ та сівозмін, скороченні застосування добрив, забрудненні пестицидами, скорочення заходів щодо меліорації ґрунтів. У Чернівецькій області, як і в інших областях України, еродованість орних земель продовжує зростати: за даними 2010 р., еродованими визначались 26,4% сільськогосподарських угідь (124,2 тис. га, з них 88,5 тис. га рілля) [5]. Одним із факторів цього процесу є скорочення внесення добрив. Якщо в 2000 р. на 1 га ріллі вносилося по 11,6 т органічних добрив, то в 2014 р. – 0,8 т. Відповідно, мінеральних добрив на гектар посівної площі – 232 кг, то в 2015 р. – 89 кг поживних речовин. Найбільше мінеральних добрив вносилося під картоплю та овочі (275 і 260 кг), а органічних – під кукурудзу на силос та зелений корм (3,0 т на 1 га ріллі). У поточному році було удобрено мінеральними добривами 99,3 тис. га ріллі, органічними – 6,3 тис. га, що становить, відповідно, 32 і 2% від посівних площ. Унаслідок цього в ґрунтах області має місце скорочення гумусу, що зумовлює втрати в урожайності агрокультури [6].

Процесам деградації земельних угідь також сприяє нераціональне землекористування у сільському господарстві, що зумовлено різною мотивацією домогосподарств та підприємств у веденні сільськогосподарської діяльності, капіталовкладеннями, застосуванням системи машин та технологій. Ознаки деградації вбачаються у зміні структури посівних площ в області на користь технічних культур. Останнім часом у структурі виробництва підприємств суттєво знизилася частка картоплярства й овочівництва, виробництва кормових культур для тваринництва, а зросла частка технічних культур, зокрема соняшника та ріпаку. Господарства населення, навпаки, культивують переважно картоплярство, овочівництво та садівництво.

Проте, незважаючи на низку обмежуючих факторів, агроландшафти Чернівецької області мають ознаки стабільності, що не може не позначитися позитивним чином на продуктивності сільськогосподарських культур.

Зернові культури займають переважачу частку в посівних площах – 42% (127,6 тис. га). Середня врожайність зернових визначається родючістю ґрунтів області та циклічністю продуктивності тривалістю три-чотири роки, зокрема найнижчим показник був у 2000 р. (24,2 ц/га), в 2014 р. відбувся ріст до 52,9 ц/га. Підвищення валових зборів зернових відбувається не тільки за рахунок покращання ґрунтових умов, але й за рахунок зміни структури зернових культур на користь більш урожайних, зокрема кукурудзи [7].

Протягом базового періоду невинувато зростає частка технічних культур у посівних площах – до 26,2%, переважно за рахунок скорочення кормових. У складі технічних культур присутні цукрові буряки, соняшник та ріпак. Соняшник та ріпак є виснажливими культурами, а тому поширення їх посівів в умовах невисокої якості ґрунтів області є неприпустимим. Зібрані площі соняшника з 1990 р. зросли в 10 разів та становлять 5,1 тис. га в 2014 р. Урожайність соняшнику коливалась у межах від 9,4 до 22,2 ц/га протягом розглянутого періоду. Так само з 1990 до 2013 р. у 10 разів зросли площі ріпаку, але в 2014 р. скоротилися до 10,6 тис. га. При цьому врожайність значно зросла з 2000 р. майже в чотири рази, до 31,7 ц/га, що більше на 5 ц/га, ніж у середньому в Україні.

Водночас зібрані площі цукрового буряка значно скоротилися (майже в 11 разів із 1990 р.) та становлять на сьогодні лише 2,8 тис. га. Урожайність солодкого кореня дещо зросла починаючи з 2011 р. Екстенсивний спосіб нарощування обсягів виробництва технічних культур веде до виснаження ґрунтів та значних утрат у них поживних речовин [7].

Картоплярство та овочівництво майже повністю (близько 95%) перемістились в особисті селянські господарства та збільшили площі посівів до 15,6% від загальної посівної площі в 2014 р. (в Україні – 7%). Площі під картоплею та овочами мало змінилися за останні 25 років, навіть відбувається стійкий ріст, що пов'язано із традиційністю вирощування даних культур у господарствах населення. Урожайність картоплі вища за середню в Україні – 180,3 ц/га, але овочів збирали менше, ніж у середньому в Україні – 190,0 ц/га.

Природні умови більшої частини території області особливо сприятливі для садівництва. Проте виробництво плодів та ягід – традиційно нетоварна для області галузь, для великих господарств садівництво не має суттєвого економічного значення. Для Чернівецької області, як і для інших регіонів, характерна тенденція до скорочення площ багаторічних насаджень у плодоносному віці. Проте в області вдалося зберегти більшу частку насаджень (16 тис. га) за умов скорочення на 26% з 1995 р. Урожайність плодів та ягід близька до середньої в Україні та становить 104,6 ц/га [7].

На кінець 2014 р. основна частина сільськогосподарських угідь (72,6%) перебуває у власності громадян, яким надані землі у власність і користування. Близько четвертої частини земель надано 796 сільськогосподарським підприємствам, з яких 595 – фермерські. У середньому на одне господарство в товарному секторі припадає близько 137 га сільськогосподарських угідь, проте обмеженість земельних ресурсів зумовила утворення великої кількості дрібних (до 5 га) сільськогосподарських підприємств, великі ж становлять лише 12% від загальної кількості. Ефективність виробництва у сільськогосподарських підприємствах зростає, але ця динаміка знаходиться у нестійкій фазі. У поточному періоді скоротилася до 18,9% частка збиткових підприємств, чистий прибуток від діяльності підприємств становив 127,8 млн. грн. Рентабельність підприємств до 2010 р. включно була від'ємною, проте надалі щорічно зростала і досягла 26% у 2014 р. Найбільш рентабельними були зернові культури та соняшник (відповідно, 28,1 та 29,3%), а цукрові буряки та овочі утримували від'ємну рентабельність (-26,5 і -16,6%), що визначає спеціалізацію підприємств області, проте створює значне навантаження на ґрунти. Продуктивність праці на одного зайнятого в сільськогосподарському виробництві неухильно зростала з 2000 р., та в 2014 р. досягла 160,6 тис. грн. у постійних цінах 2010 р. [8]. Таким чином, незважаючи на позитивні зрушення, проблема підвищення ефективності агробізнесу області залишається актуальною.

Другий етап оцінювання впливу екологічної стабільності й агроландшафтною організації території на прибутковість сільськогосподарського виробництва включає аналіз залежності соціально-економічних показників та розрахованих екологічних коефіцієнтів і показує:

– залежність коефіцієнта антропогенного навантаження і коефіцієнта екологічної стабільності території;

Таблиця 2

## Оцінка впливу екологічної стабільності й агроландшафтною організації території на прибутковість сільськогосподарського виробництва станом на 2015 р.

Параметри оцінки	Рівняння регресії	R (коефіцієнт кореляції)	R2
(коефіцієнт детермінації)			
Залежність коефіцієнта антропогенного навантаження і коефіцієнта екологічної стабільності території	$y = 0,005x + 3,3435$	0,44	0,85
Залежність коефіцієнта екологічної стабільності від розораності території	$y = -0,517x + 70,635$	0,44	0,98
Залежність валового продукту сільського господарства від рівня продуктивності праці	$y = 519,35x + 2573,2$	0,97	0,95
Залежність продуктивності праці сільськогосподарських підприємств від екологічної стабільності території	$y = 48039x - 44474$	0,68	0,88
Залежність прибутку від коефіцієнта екологічної стабільності	$y = 15,89x - 6,95$	0,48	0,11

– залежність коефіцієнта екологічної стабільності від розораності території;

– залежність валового продукту сільського господарства від рівня продуктивності праці;

– залежність продуктивності праці сільськогосподарських підприємств від екологічної стабільності території;

– залежність прибутку від коефіцієнта екологічної стабільності

– рівень залежності продуктивності праці на сільськогосподарських підприємствах від екологічної стабільності території.

Проведено кореляційно-регресійний аналіз залежності між екологічними коефіцієнтами, а також соціально-економічними показниками і екологічними коефіцієнтами (табл. 2).

**Висновки.** Результати аналізу свідчать, що Чернівецька область характеризується як середньостабільна територія. Найвищим коефіцієнтом екологічної стабільності ця територія характеризувалася в 2011 р., він становив 0,504. Відтак, можна говорити про несприятливий екологічний стан земельних ресурсів Чернівецької області за загальною позитивної динаміки. Аналіз показав, що за останні 10 років продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах має високий рівень залежності від екологічної стабільності території. Спостерігається також залежність рівня рентабельності виробництва від коефіцієнта екологічної стабільності території.

Можна стверджувати, що сучасне ведення сільськогосподарського виробництва в Чернівецькій області призводить до порушення екологічної стабільності території, погіршення загального екологічного стану сільських територій, збільшення деградаційних процесів. Структура землекористування та екологічна незбалансованість земельного фонду незначно, але покращуються, ефективність використання та охорони земель у досліджуваній області стає більш ефективною, однак регіон знаходиться в зоні ризику ерозійних процесів у ґрунтах, вимивання поживних речовин із верхнього родючого шару, деградації основних елементів агроландшафтів та збіднення флори та фауни ландшафтів. Валова продукція сільського господарства залежить від екологічної стабільності території, тому для підвищення прибутковості сільськогосподарського

виробництва потрібно дотримуватись екологічних вимог. Результати наших розрахунків корелюють із загальною тенденцією в Україні: на фоні глибокого порушення екологічної рівноваги між природними та змінними в процесі господарської діяльності угіддями, інтенсивного прояву ерозії значну небезпеку для ґрунтів України становить агрохімічна деградація.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Тараріко Ю.О. Формування сталих агроєкосистем: теорія і практика / Ю.О. Тараріко. – К. : Аграрна наука, 2005. – 508 с.
2. Геращенко Т.В. Еколого-економічна оцінка впливу агроландшафтною організації території на ефективність сільськогосподарського виробництва / Т.В. Геращенко // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 4. – С. 26–30.
3. Третяк А.М. Методичні рекомендації оцінки екологічної стабільності агроландшафтів та сільськогосподарського землекористування / А.М. Третяк, Р.А. Третяк, М.І. Шквар. – Київ : Інститут землеустрою УААН. – 2001. – 15 с.
4. Розширений п'ятирічний звіт про опустелювання та деградацію земель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://yandex.ua/click/jsredir?from=yandex.ua%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext=966.xGezKwAVZIdKF-8yS4sk0ed16IE-XDJ7zmMffUsox4ZMU\\_RnPY6LP5gy3SlcyXO3a-azPOBPqxrI](http://yandex.ua/click/jsredir?from=yandex.ua%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext=966.xGezKwAVZIdKF-8yS4sk0ed16IE-XDJ7zmMffUsox4ZMU_RnPY6LP5gy3SlcyXO3a-azPOBPqxrI).
5. Національна доповідь про стан родючості ґрунтів України / Мінагрополітики, Центрдержродючість, НААНУ, ННЦ ІГА імені О.Н. Соколовського, НУБІП, 2010. – 112 с.
6. Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2014 р. : статистичний бюлетень. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm).
7. Статистичний збірник «Регіони України 2014. Частина 2» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/2015/zb/12/zb\\_reg2\\_pdf.zip](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2015/zb/12/zb_reg2_pdf.zip).
8. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства сільськогосподарських підприємств за 2014 р. : статистичний бюлетень. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm).
9. Екологічна та природно-техногенна безпека України в регіональному вимірі : [монографія] / М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, Г.О. Обиход та ін. ; за наук. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2014. – 340 с.
10. Коментарі щодо «Єдиної комплексної стратегії сільського господарства і сільських територій до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.aau.org.ua/analitichnij-centr/komentari-2015-2020>.



УДК 332.3:504.054

Ігнацевич С.П.

аспірант

Інституту агроекології та природокористування  
Національної академії аграрних наук України

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ЗАБРУДНЕННЯ ҐРУНТІВ

У статті розглянуто підходи до вирішення проблеми забруднення ґрунтів. Проаналізовано підходи до визначення поняття «забруднення» та наведено спробу їх систематизації. Обґрунтовано принципи ефективного функціонування еколого-економічного механізму регулювання рівня забруднення ґрунтів та напрями його вдосконалення.

**Ключові слова:** ґрунти, забруднення, еколого-економічний механізм, регулювання, витрати, землекористування.

### Ігнацевич С.П. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ УРОВНЯ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ПОЧВЫ

В статье рассмотрены подходы к решению проблемы загрязнения почвы. Проанализированы подходы к понятию «загрязнение» и проведена попытка их систематизации. Обозначены принципы эффективного функционирования эколого-экономического механизма регулирования уровня загрязнения почвы и направления его совершенствования.

**Ключевые слова:** почва, загрязнение, эколого-экономический механизм, регулирование, расходы, землепользование.

### Ignatsevich S.P. CONCEPTUAL BASES OF FUNCTION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC MECHANISM OF SOIL POLLUTION LEVEL REGULATION

This article is devoted to problems of soil pollution in Ukraine. It determinates the concept of "pollution" and presents the classification of soil contamination. Principles of effective ecological and economic mechanism of soil pollution level regulating are demonstrated and direction of its development are identified.

**Keywords:** soil, pollution, ecological and economic mechanism, regulation, expenses, land use.

**Постановка проблеми.** Важко переоцінити важливість ґрунтів не лише у веденні сільського господарства, а й у багатьох інших сферах господарювання. Якісні ґрунти – базова складова частина сталого розвитку країни та її продовольчої безпеки. При цьому як ресурс ґрунти відносять до невідновлювальних та вичерпних, а це означає, що збереження ґрунтів в їх первинному стані – запорука добробуту майбутніх поколінь. Серед широких верств населення існувало певне недооцінення ролі ґрунтів в життєдіяльності цивілізацій [9, с. 5]. Нерідко можна було побачити приклади нешанобливого ставлення людей як до природи в цілому, так і до ґрунтів зокрема. Здавня люди звикли до високого потенціалу самоочищення ґрунтів, постійно нарощували обсяги навантаження на ґрунтові екосистеми, що мало негативні наслідки. Приблизно у другій половині ХХ ст. суспільство почало усвідомлювати небезпеку від загроз деградації й опустелювання, втрати родючості, природної біологічної властивості буферної ємності. Нині проблема набуває загрозливих обрисів на рівні незворотних змін природних властивостей ґрунтів, що несе загрозу продовольчій безпеці цивілізаційних масштабів. Саме для збереження такого багатства, як земля, необхідно змінювати організаційно-економічні умови господарювання, і одним із напрямів є вдосконалення еколого-економічного механізму регулювання рівня забруднення ґрунтів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему забруднення ґрунтів дослідники вивчали в різних аспектах. Наприклад, вплив важких металів на дерново-підзолисті ґрунти вивчали Л.Л. Довбиш [4], Т.М. Мислива, А.І. Самчук. Формування екологічно збалансованих агросистем розглядали П.В. Писаренко [8] шляхом усунення негативних процесів в ґрунтах, О.І. Фурдичко, Н.В. Палапа, О.О. Ракоїд – шляхом оптимізації структури земельних угідь, А.М. Третяк, Т.І. Пізняк – шляхом удосконалення організаційно-економічних умов господарювання. Серед зарубіжних учених вирізняються праці Б. Пандея [2]

із дослідження впливу вугільно-добувної промисловості на рівень забруднення ґрунтів, А. Десалеса [1], який запропонував систему оцінок якості моніторингу забруднення ґрунтів. На нашу думку, потребує додаткової уваги вивчення питання забезпечення ефективності регулювання рівня забруднення ґрунтів на землях сільськогосподарського використання.

**Мета статті** полягає в удосконаленні існуючих еколого-економічних підходів до регулювання рівня екологічної безпеки агропродуцції з метою забезпечення ефективності функціонування механізму регулювання рівня забруднення ґрунтів, який дасть змогу вирішити низку важливих проблем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Актуальним аспектом є зарахування витрат на охорону та відновлення земель сільськогосподарського призначення до виробничої собівартості продукції в складі загальновиробничих витрат. Цей факт вступає в протиріччя із принципом «забруднювач платить», оскільки фінансове забезпечення виконання екологічних зобов'язань автоматично перекладається на покупців та споживачів (у складі собівартості входить до ціни на готову продукцію). Таким чином, попри те, що населення зазвичай не здійснює дій, які призводять до забруднення земель сільськогосподарського призначення, люди змушені нести відповідальність за виробників агропродуцції щодо охорони та відновлення якості земельних ресурсів.

Також необхідно звернути увагу на положення Закону України «Про охорону земель» [5], що передбачає заходи економічного стимулювання суб'єктів господарювання, які в установленому чинним законодавством порядку демонструють позитивні результати з охорони земель і підвищення родючості ґрунтів. Указані заходи спрямовані на зменшення непрямих витрат, які не включаються до собівартості готової продукції (наприклад, надання податкових та кредитних пільг, звільнення від плати за порушені ділянки під рекультивацією, компенсація недоотриманої частки доходу в результаті кон-

сервації деградованих та забруднених земель тощо). Джерелом стимулювання є кошти фізичних та юридичних осіб через державний бюджет, які також не здійснювали господарської діяльності, яка безпосередньо призвела до забруднення землі сільськогосподарського призначення.

Із метою забезпечення ефективності управління фінансовими ресурсами, що спрямовуються на діяльність зі збереження та відновлення родючості на засадах збалансованої пропорційності та платності спеціального використання земель сільськогосподарського призначення, механізм регулювання рівня забруднення ґрунтів потребує вдосконалення. Розглянемо підходи до розуміння поняття «забруднення» та обґрунтуємо роль еколого-економічного регулювання його рівня.

Великий тлумачний словник української мови [3, с. 385] стверджує, що забруднення – це насичення природного об'єкта (у нашому випадку – ґрунту) речовинами, що порушують його природний стан, або виникнення в ґрунтах нових, незвичайних для нього біологічних, хімічних та фізичних агентів чи їх різке збільшення.

Представлене визначення настільки широке, що не дає жодного уявлення про те, що ж таке власне забруднення. Ми звикли сприймати це явище як суто негативне, а згідно з визначенням виходить, що забрудненням вважається будь-яка зміна складу чи структури ґрунту незалежно від того, які причинно-наслідкові зв'язки такої зміни. Наприклад, процеси удобрення також підпадають під категорію забруднення. З іншого боку, якщо добрива не будуть внесені і в результаті господарської діяльності ґрунт втратить свою первинну родючість, це буде забруднення? Адже його фізична та хімічна структури змінилися. Таким чином, підходи до трактування поняття «забруднення» потребують систематизації, класифікації та виокремлення тих, що потребують застосування еколого-економічних механізмів регулювання (рис. 1).

До біологічного забруднення відносять формування або збільшення кількості мікроорганізмів, бактерій, інших живих організмів, які своєю появою змінюють склад та структуру ґрунту, впливають на родючість. Також до біологічного забруднення входить забруднення ґрунтів у результаті життєдіяльності тварин (наприклад, у результаті випасу худоби і т. д.).

Хімічне забруднення ґрунтів відбувається в процесі діяльності суб'єктів господарювання та характеризується збільшенням у структурі ґрунту хімічних сполук, що негативно впливають на його родючість.

Хімічне забруднення є невід'ємною складовою частиною під час використання в господарській діяльності добрив синтетичних, мінеральних та інших видів добрив, хімічних домішок у агропромисловій, використанні для зрошення води з високим вмістом солей. Сталий розвиток неможливий без процесу мінімізації використання хімічних сполук в сільськогосподарській діяльності.

Фізичне забруднення ґрунтів (або механічне) проявляє себе у засміченні ґрунтів залишками будівельних матеріалів та сміттям.

Друга класифікаційна ознака, за якою розглядають забруднення за джерелом його походження, – одна з найважливіших для правильного розуміння функціонування механізму регулювання рівня забруднення ґрунтів, оскільки ґрунти забруднюються не лише в результаті діяльності людини, а й дії природних факторів.

До результатів антропогенної діяльності відносять забруднення складових частин агросфери, через які забруднюючі речовини потрапляють у ґрунти. При цьому сполуки змінюють свої фізико-хімічні властивості, а наслідки їх впливу на якісний стан ґрунтів стають важче прогнозованими і потребують спеціальних методичних підходів до їх оцінки.

Природне забруднення відбувається в результаті процесів природного самоочищення атмосфери за рахунок гравітаційної седиментації (випадання під дією сили тяжіння). Наприклад, попіл та сірка, які під час виверження вулканів викидаються в атмосферу мільярдами тон, потрапляють на поверхню ґрунту, змінюючи його склад та структуру.

Допустимою вважається така інтенсивність забруднення, з якою екосистема може впоратись за допомогою власних самовідновлювальних механізмів. Оскільки самоочищення відбувається переважно мікроорганізмами, залишки органічних добрив перетворюються на нешкідливі сполуки значно швидше. Мінеральні хімічні залишки, своєю чергою, включаються до складу шкідливих та з часом майже не перетворюються і лишаються в ґрунті. Із цим аспектом тісно пов'язано поняття граничних доз концентрації (ГДК), яке за ДСТУ визначається окремо для кожного елемента та означає таку масу шкідливої речовини в одиниці об'єму (у 1 мг твердої речовини на 1 кг ґрунту), періодичний чи постійний, цілодобовий вплив якої на організм людини, тварин і рослин не викликає відхилень у нормальному їх функціонуванні протягом усього життя нинішнього та майбутніх поколінь.

Безпосереднє забруднення ґрунтів здійснюється в результаті цілеспрямованих дій відносно ґрунтів (внесення добрив) або здійснення господарської діяльності (промислові викиди та викиди сміття).

Опосередкованим слід вважати забруднення, яке спрямовано на інший об'єкт, але своїми наслідками здійснює вплив і на склад та структуру ґрунтів. Наприклад, забруднення атмосфери в процесі промислової діяльності або надзвичайних ситуацій, аварій, природних катаклізмів може спричинити осідання разом з опадами шкідливих речовин на поверхні ґрунтів, що негативно відобразиться на показнику їх родючості.

Головне завдання механізму регулювання рівня забруднення ґрунтів – забезпечення економічної доцільності за умов екологічної ефективності здійснення заходів зі збереження та відновлення ґрунтів.

Для забезпечення такої діяльності еколого-економічний механізм повинен, на нашу думку, функціонувати згідно з такими принципами:

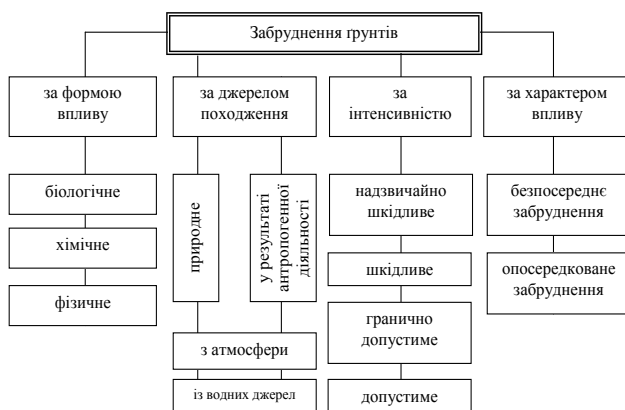


Рис. 1. Класифікація процесу забруднення ґрунтів

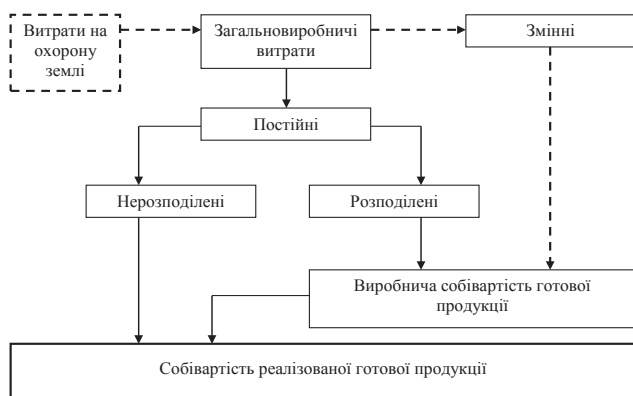
\*Власна розробка автора



– превалювання процесів збереження ґрунтів над процесами їх відновлення (суб'єкти господарювання повинні бути зацікавлені в тому, щоб забруднені ґрунти залишалися незабрудненими);

– обсяги витрат на охорону земель повинні бути менші від штрафів за їх забруднення (це забезпечить фінансову зацікавленість суб'єктів господарювання у здійсненні землеохоронної діяльності);

– витрати на охорону та відновлення земель повинен нести суб'єкт господарювання, який безпосередньо здійснює діяльність, що призводить до забруднення. Принцип «забруднювач платить» порушується, коли витрати на охорону навколишнього середовища включаються до собівартості готової продукції, тим самим збільшуючи ціну на цю продукцію для кінцевого споживача. Детально схему формування собівартості готової продукції та місце витрат на охорону земель зображено на рис. 2.



**Рис. 2.** Місце витрат на охорону земель у процесі формування собівартості готової продукції

Джерело: систематизовано на основі [7].

– еколого-економічний механізм регулювання рівня забруднення ґрунтів повинен функціонувати на засадах доступності, прозорості та універсальності, обов'язковості його застосування землекористувачами.

1. Ефективність функціонування еколого-економічного механізму регулювання рівня забруднення ґрунтів залежить від розв'язання протиріччя: дотримання принципу «забруднювач платить» вимагає від землекористувачів збільшення витрат на охорону земель, яка повинна стати економічно привабливою, що можливе лише за рахунок зменшення витрат на охорону ґрунтів. Реалізація цієї умови потребує законодавчого закріплення, що передбачає проведення реформ у сфері земельних відносин. Необхідним є реформування законодавчого поля впровадження цієї діяльності у бік обов'язковості дотримання параметрів і характеристик збереження родючості земель сільськогосподарського використання.

Початок вирішення вказаних протиріч знаходиться на державному рівні шляхом підвищення обсягів штрафних санкцій за перевищення граничних рівнів забруднення ґрунтів до таких меж, коли здійснення землеохоронної діяльності стане більш доцільним попри сплати штрафів чи заборони діяльності.

Серед напрямів забезпечення ефективності впровадження еколого-економічного механізму регулювання рівня забруднення ґрунтів є реформування законодавства бюджетної сфери:

– переведення витрат на охорону ґрунтів зі складу змінних загальновиробничих витрат до інших витрат

операційної діяльності, тим самим виключивши їх зі складу собівартості готової продукції. Такий крок зменшить виробничу собівартість продукції, а отже, й її ціну для кінцевого споживача, а витрати на охорону та відновлення ґрунтів буде нести не покупець, а підприємство-забруднювач. Своєю чергою, зниження кінцевої ціни стимулюватиме обсяги продажу, що в результаті призведе до економічно позитивного результату;

– потребує розробки система інструментів упровадження механізму державної підтримки підприємств, що здійснюють землеохоронну діяльність. Лише в цьому разі така діяльність буде вигідною для землекористувачів;

– державна підтримка підприємств, що впроваджують землеохоронну діяльність, повинна здійснюватися за рахунок коштів державних та недержавних фондів, джерелом накопичення яких стануть штрафи та платежі за понаднормове забруднення ґрунтів у процесі господарської діяльності. Таким чином, землеохоронна діяльність буде здійснюватися за рахунок коштів тих господарюючих суб'єктів, які безпосередньо забруднювали землю, що відповідає принципу «забруднювач платить».

**Висновки.** Поняття «забруднення» має неймовірно широкий сенс і охоплює навіть ті процеси, які людина не здатна контролювати (стихійні лиха, аварії та інші непередбачувані події). Еколого-економічний механізм створений і функціонує для забезпечення мінімізації забруднення, яке проявляється в процесі основної діяльності суб'єктів господарювання (внесення добрив, викиди сміття та інших шкідливих речовин).

Хоча забруднення в результаті господарської діяльності – лише невелика частина від загального обсягу забруднення, саме воно наносить ґрунтам найбільшої шкоди, оскільки не є складовою частиною природних процесів, що відбуваються в ґрунтах, а отже, екосистеми не здатні повною мірою від нього очиститися.

Нагальною є необхідність розробки і впровадження державної програми з охорони ґрунтів з обов'язковим стимулюванням і фінансовою підтримкою виробників, що впроваджують новітні, енергетично екологоефективні техніки і технології обробки земель. Виразом такої підтримки є надання пільг під час кредитування, оподаткування та інші інструменти економічного стимулювання.

Еколого-економічний механізм регулювання рівня забруднення ґрунтів покликаний вирішити низку актуальних проблем та забезпечити дотримання концепції сталого розвитку. Порядок здійснення вищезазначених кроків та створення економічних, правових умов для цього стане основою подальших наукових досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Desaules, Andre. "Quality Assessment of Soil Pollution Monitoring: Focus on Representativeness." *Environment and Pollution* 5.1 (2016): 51.
- Pandey, Bhanu, Madhoolika Agrawal, and Siddharth Singh. "Effects of Coal Mining Activities on Soil Properties with Special Reference to Heavy Metals." *Geostatistical and Geospatial Approaches for the Characterization of Natural Resources in the Environment*. Springer International Publishing, 2016. – P. 369–372.
- Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад, і гол. ред. В.Т. Буслєв — К. ; Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с.
- Довбиш Л.Л. Важкі метали в ґрунтах агроландшафтів Полісся / Л.Л. Довбиш // *Вісник ДАУ. Спец. вип.* – 2000. – Жовтень. – С. 90–92.

5. Закон України «Про охорону земель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/962-15>.
6. Збірник наукових праць за матеріалами II Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Економіка природокористування: стан, проблеми, перспективи» (ЕПК – 2016) (Ірпінь, 29 березня 2016 р.). – Ірпінь : УДФСУ, 2016. – 425 с.
7. Наказ Міністерства Фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00/>.
8. Формування екологічно збалансованих агроєкосистем шляхом усунення негативних явищ у сучасному розвитку ґрунтових процесів / П.В. Писаренко, А.В. Калиниченко, О.О. Горб // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2006. – № 1. – С. 11–14.
9. Сайко В.Ф. Системи обробітку ґрунтів в Україні. / В.Ф. Сайко // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 6. – С. 5–9.

УДК 330.15:502.33

**Коморна О.М.**  
здобувач

*Інституту агроєкології і природокористування  
Національної академії аграрних наук України*

## ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕКОСИСТЕМНИХ ПОСЛУГ У КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

У статті визначено підходи до поняття «екосистемні послуги» та наведено класифікацію суб'єктів господарювання на ринку екосистемних послуг. Описано закордонний досвід розвитку ринку екосистемних послуг. Окреслено перспективні напрями розвитку ринку екосистемних послуг в Україні та приведення його до світового рівня.

**Ключові слова:** екосистемні послуги, екосистеми, природний капітал, збалансоване природокористування, біорізноманіття.

### **Коморная О.М. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭКОСИСТЕМНЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

В статье определены подходы к понятию «экосистемные услуги» и приведена классификация хозяйственных субъектов на рынке экосистемных услуг. Описан зарубежный опыт развития рынка экосистемных услуг. Определены перспективные направления развития рынка экосистемных услуг в Украине и приведение его к мировому уровню.

**Ключевые слова:** экосистемные услуги, экосистемы, естественный капитал, сбалансированное природопользование, биоразнообразие.

### **Коморна О.М. PERSPECTIVE DIRECTIONS FOR THE ECOSYSTEM SERVICES DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE NATURE USING**

Described the ways to define the concept of "ecosystem services" and provided a classification of participants in the ecosystem services market. Described foreign experience of development of the market for ecosystem services. Perspective directions of ecosystem service market development in Ukraine and bringing it to the world level.

**Keywords:** ecosystem services, ecosystems, natural capital, sustainable nature using, biodiversity.

**Постановка проблеми.** Сучасний напрям розвитку ринкових відносин в Україні вимагає формування адекватного, чітко структурованого та де в чому навіть інноваційного підходу до здійснення будь-якої економічної активності з метою мінімізації можливих ризиків та формування передумов для сталого розвитку.

Розвиток екосистемних послуг як одного з інноваційних напрямів фінансування являє собою складну та унікальну структуру, яка поєднує в собі не лише економічні та екологічні, а й суспільні інтереси, засновані на критичній необхідності збалансованого розвитку природоохоронних механізмів. За останні півстоліття більше половини всіх світових екосистемних послуг, включаючи ті 70%, що регулюють рівень культурних послуг, практично знищено в результаті антропогенного впливу на навколишнє природне середовище. Сьогодні їх подальша деградація зумовлена швидкими темпами зростання народонаселення планети, зростанням економічних потреб, що призводить до змін у землекористуванні та впливає на навколишнє природне середовище [6, с. 202].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку ринку екосистемних послуг розглядали у своїх працях: Андреева Н.М. [2] (наводить аналіз економічних та інституційних аспектів впровадження

плати за екосистемні послуги у рекреаційно-туристичній сфері України); Бобильов С.М. [3] (звернув увагу не лише на функціонування саме ринку екосистемних послуг, а й на економічні механізми компенсацій різних рівнів та джерела для таких компенсацій для кожного із цих рівнів); Мішенін Є.В. [7] (розглядав проблему пошуку альтернативних методів управління екосистемами, а також механізмів фінансування збереження, підтримки та відновлення їх функцій).

**Мета статті** полягає у визначенні не лише місця та ролі екосистемних послуг на даний момент, а в аналізі та окресленні напрямів їх подальшого розвитку в економічному та екологічному полі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ведення сільського господарства, а точніше екстенсивний темп його розвитку, істотно впливає на трансформацію екосистем. Для становлення на шлях систематизації та ефективного моніторингу стану природних ресурсів та обсягів їх використання набуття екосистемними послугами їх повного екологічного, економічного та соціального значення є необхідною базовою умовою.

Еволюція співіснування людини та природи породила розуміння необхідності поведінки соціальної людини в глобальних масштабах, обумовленої сус-

пільним розвитком і, як наслідок, її відповідальності за свої дії, які б кореспондувалися із положеннями стратегії сталого розвитку. На жаль, серед першочергових завдань людства переважають турботи про інвестиції у розвиток фізичного, фінансового та людського капіталу, тоді як природний капітал та потік екосистемних послуг, що ним породжується, перебувають поза увагою людської спільноти [1, с. 16]. Це можна пояснити відсутністю ринкової вартості більшості екосистемних послуг, а також єдиної методики визначення їхньої вартості. Як результат, не існує ефективних цінових механізмів, що визначали б рідкісність або виснаження екосистемних послуг.

Початковою точкою процесу визначення напрямів розвитку ринку екосистемних послуг є саме існування такої категорії, як «екосистемні послуги». Поняття «послуга» згадується вже протягом кількох тисячоліть, а категорія «екосистема» відносно нова, тому складним, але надзвичайно важливим завданням постає об'єктивне та повне співвідношення цих двох категорій. Одним із первинних поглядів на це завдання є досить поширена точка зору, що ототожнює отримані від екосистеми блага з категорією «послуга». Сьогодні такий підхід більше не застосовується, оскільки послуга є вольовою свідомою дією (а в екосистемі немає свідомості, тому вони не спроможні відмовити у наданні тих чи інших послуг населенню), що має на меті задоволення потреб отримувача послуг (з егоцентричної точки зору можливо стверджувати, що екосистеми сформовані з метою задоволення потреб людства, проте таку мету поставила не екосистема, а саме людство) [2, с. 9].

Зважаючи на вищесказане, слід розглядати екосистемні послуги винятково як спеціальну діяльність суб'єкта господарювання, що використовує екосистему для задоволення потреб реципієнта в межах санкціонованої законами України системи послуг із недопущенням нанесення екологічної шкоди охоронюваним законом інтересам.

Класифікуючи екосистемні послуги в рекреаційно-туристичній сфері за суб'єктами права власності та капіталізації послуг, можна виділити таких учасників ринку екосистемних послуг (рис. 1).

**Державні.** Держава як найбільший власник та розпорядник екосистемних об'єктів на території України виступає в ролі головного суб'єкта на ринку екосистемних послуг та має інструменти, що дають змогу змінювати рівень контролю та своєї присутності на ринку від формального, обмеженого в часі, процесу платної передачі суб'єктам господарювання права на управління територіями до формування власних пропозицій на ринку екосистемних послуг.

**Приватні.** Основна відмінність корпоративних, тобто приватних, суб'єктів господарювання від державних полягає в тому, що у приватного сектора так званий портфель права власності на ресурси екосистем значно менший, проте фінансових можливостей та власне капіталу значно більше. Саме тому осно-

вним завданням державних органів є побудова якісної, справедливої та прозорої індикативної політики для досягнення оптимального співвідношення власності для забезпечення максимальної ефективності використання.

**Нерезидентні.** Інвестиційні потоки в економіку держави з-за кордону зазвичай позитивно впливають на динаміку зростання національного ринку екосистемних послуг. Водночас у правовому полі держава створює перешкоди та заборони для нерезидентів стосовно прав власності на екосистемні об'єкти. Така політика не могла не вплинути на національні фінансові показники.

За результатами 2015 р. рейтинг інвестиційної привабливості України становив 2,57 із 5; індекс простоти ведення бізнесу – 96-та позиція (з 185 країн); індекс економічної свободи – 152 (з 179 країн). Така економічна ситуація формує досить складні умови для активного сприяння передачі прав власності на екосистеми нерезидентам. Відсутність чіткого та прозорого законодавства значно ускладнює розвиток України в даному напрямі та перешкоджає залученню додаткового капіталу. Але це не означає, що потрібно «відкрити двері» для нерезидентів, що за теперішнього стану правового поля неодмінно призведе до розкрадання і поступового знищення національного багатства. Перед тим як залучати кошти іноземних інвесторів, потрібно здійснити великий обсяг роботи по приведенню вітчизняного законодавства до необхідного стану.

Джерелом інформації стосовно приведення правового поля до реально існуючих механізмів розвитку ринку екосистемних послуг може стати розроблена в Коста-Ріці Хередіанська декларація (далі Декларація), яка покликана врегулювати принципи формування системи платежів за користування екосистемними послугами.

У Декларації визначаються блага, що часто не зустрічаються на поширених ринках товарів і послуг, а тому для їх збереження та ефективного використання не можна сподіватися на ринкові механізми регулювання. Важливою особливістю багатьох видів екосистемних послуг є те, що використання їх одними суб'єктами часто не перешкоджає можливості їх використання для інших (наприклад, краса ландшафту) [4, с. 63], тому завдання збереження цієї складової частини природного капіталу необхідно ставити в контексті кооперації, а не конкуренції.

Основні принципи розвитку ринку екосистемних послуг у світовій практиці, зазначені в Декларації, доцільно використовувати для визначення перспективних напрямів розвитку ринку екосистемних послуг на території України. Їх можна охарактеризувати таким чином [4, с. 65]:

- постійне вдосконалення методів кількісних оцінок для екосистемних послуг з урахуванням великої кількості їх рівнів, із залученням до процесу інститутів, які могли б ефективно використовувати сформовані оцінки. При цьому необхідно віддавати собі звіт в тому, що ми будемо постійно працювати в умовах значної невизначеності;

- більшість екосистемних послуг є «комплексним продуктом» екосистем. Необхідно виявляти специфічні характеристики цієї комплексності, щоб запобігти створенню господарських стимулів із небезпечними наслідками і забезпечити максимальні вигоди для суспільства;

- просторові і тимчасові характеристики керуючих інститутів повинні відповідати масштабам самих екосистем. Необхідні інститути локального, регі-

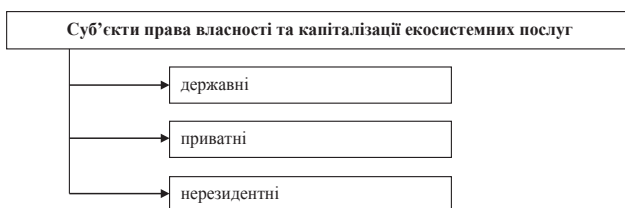


Рис. 1. Суб'єкти права власності та капіталізації екосистемних послуг

Джерело: систематизовано на основі [2; 5].

онального та глобального рівнів, що забезпечують процеси управління в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому аспектах. Ці інститути повинні надійно забезпечувати міжрівневі інформаційні потоки відповідно до режимів власності, культурних аспектів та індивідуальних інтересів суб'єктів господарювання;

- необхідною умовою для впровадження систем платежів є правильне встановлення режимів власності, яка далеко не обов'язково повинна бути приватною;

- необхідно також встановлення адекватного розподілу витрат на підтримку екосистемних функцій і вигід від їх використання;

- вигоди від системи платежів повинні отримувати «виробники» екосистемних послуг;

- система платежів повинна мати функції адаптивності: у ній повинні бути передбачені механізми оцінки досвіду існуючих систем, розробки нових і поліпшення діючих інструментів;

- частиною процедури впровадження системи платежів повинні бути освітні і просвітницькі програми, цільовою аудиторією яких будуть як широкі верстви громадськості, так і органи державного управління;

- всі сторони, інтереси яких так чи інакше будуть порушені впровадженням системи платежів за екосистемні послуги, повинні бути залучені в процес її розробки та впровадження. У цьому разі їх обізнаність, довіру й участь у процесі зможуть забезпечити позитивне ставлення і виконання приписаних правил і відповідальність всіх сторін;

- система платежів буде ефективно працювати, якщо вона сумісна з іншими інструментами регулювання природокористування і не призводить до протиріч у практиці управління ресурсами.

Вищеназвана система платежів – потужний інструмент для регулювання процесів використання екосистемних послуг та благ. Уже було зазначено, що переважна більшість екосистемних послуг на території України не охоплюються ринками, тому не мають ринкової вартості. Дана проблема може бути розв'язана лише за умов активного економічного та фінансового втручання суспільства, використовуючи механізми відповідних інститутів. До основних напрямів реалізації системи платежів та залучення коштів для використання та відновлення екосистем можна віднести: скасування субсидій, які сприяють надмірному споживанню екосистемних послуг; створення субсидій на екосистемні послуги та платежі за використання неринкових послуг; податки або платежі користувачів за види діяльності, які мають зовнішні ефекти; створення ринків з урахуванням системи «ліміти та торгівля»; плату за екосистемні послуги; впровадження інноваційного фінансового механізму – компенсацій за втрату біорізноманіття [1, с. 17].

Однією з найголовніших умов ефективного розвитку ринку екосистемних послуг є збереження та об'єктивна оцінка біорізноманіття певного регіону чи території. Цей вид екосистемних послуг на відміну виробництва та реалізації біопродукції не проходить через конкретний ринок і не має грошового вираження, оскільки цінність біорізноманіття вимірюється не в результаті використання, а навпаки, у результаті збереження ресурсів екосистеми. Один із можливих підходів до оцінки природних екосистемних послуг – поррахувати, скільки буде коштувати відтворення подібних екосистемних послуг технологічними установками.

Досі існує значний рівень невизначеності стосовно процесу функціонування екосистем, а саме про те, яким чином може вплинути на них людська діяльність та як цей вплив виміряти та оцінити. Внаслідок цього зростають ризики здійснення необоротних змін у природних екосистемах.

Це приводить нас до розуміння особливої ролі принципу обережності та попередження загроз, розробці на їх основі адаптивних інституційних форм, однією з яких є система платежів за користування екосистемними послугами.

Із метою розвитку ринків екосистемних послуг також необхідно ідентифікувати та оцінювати наявність ефекту «екологічного донорства» регіонів (територій) з урахуванням таких принципів: у окремому регіоні – донорі України, що вибраній за природно-кліматичною, територіальною, адміністративно-управлінською та іншими ознаками, будь-яка екосистемна послуга відтворюється в кількості більшій за необхідне самому регіону; є інші регіони країни (регіони-акцептори), які отримують матеріальні та(або) нематеріальні вигоди від зазначеної «надмірної» екосистемної послуги [7, с. 108].

Інструментом фінансового механізму потенційного забезпечення розвитку ринку екосистемних послуг може бути переорієнтація традиційних державних та регіональних природоохоронних витрат, а також відомчих витрат на охорону навколишнього середовища з урахуванням величини екосистемних послуг регіонів (територій). Частина коштів, отриманих від рентної плати у сфері природокористування, займає вагому частку у структурі доходів зведеного бюджету України. Відтак, частину коштів, отриманих від природної ренти на державному та регіональному рівнях, можна використовувати на підтримку функціонування та відновлення екосистем, а також упроваджувати нові види рентної плати як підґрунтя з формування системи платежів за екосистемні послуги.

Ефективним заходом стимулювання розвитку національного ринку екосистемних послуг є активізація залучення суб'єктів господарювання та поширення форм державно-приватного партнерства до функціонування, підтримки та відновлення екосистем, а саме:

- державні контракти на виконання екологічного замовлення;
- контракти на управління окремими екосистемними функціями територій;
- угоди оренди окремих територій із метою цільової природоохоронної діяльності, що підвищує збереження і продуктивність природних екосистем;
- змішані типи контрактів (залежно від розподіленості між партнерами ризиків);
- концесії;
- біорезервати як об'єкти партнерства;
- територіально-екосистемні кластери;
- спеціальні економічні зони господарювання з одночасним спрямуванням діяльності на відновлення, збереження, підтримку функцій екосистем;
- приватні особливо-охоронні природні території;
- угоди про розподіл продукції та ін.

Згадані адаптивні інституційні форми управління поєднують у собі кращі риси двох основних інструментів регулювання: адміністративно-контрольних та ринкових. Проте на відміну від адміністративно-контрольних інструментів в їх первинному вигляді адаптивні інструменти дають можливість здійснювати постійну оцінку та оперативно переві-

рвати досягнуті в процесі господарської діяльності результати на відповідність першочергово заявленій меті і поставленим проміжним завданням і на цій основі здійснювати гнучке регулювання. Аналогічно, з іншого боку: на відміну від чистих ринкових інструментів стимулювання адаптивні важелі дають можливість вирішувати системні і інфраструктурні проблеми, які знаходяться поза економічними інтересами суб'єктів господарювання.

Важливою економічною проблемою у збереженні біорізноманіття є розбіжність глобальних і локальних вигід [3]. Те, що не вигідно для конкретного регіону чи країни в цілому, може виявитися необхідним для інших регіонів, країн чи всієї планети. З огляду на це, вважається необхідним визначення обсягів локальних вигід для населення, регіонів, галузей економіки від збереження біорізноманіття, що може позитивно відобразитися в найрізноманітніших формах і сферах.

**Висновки.** Отже, розвиток рекреаційних територій у системі природогосподарювання, особливо в лісовому господарстві, є однією з найперспективніших сфер для впровадження інструменту екологічних послуг в Україні. Проте для ефективної роботи ринку екосистемних послуг потрібно ще здійснити значний обсяг робіт, це: систематизація зусиль щодо усунення існуючих економічних та правових колізій у законодавстві; створення нової або вдосконалення існуючої нормативної бази; сприяння зростанню інвестиційної привабливості екологічно орієнтованого господарювання та формування державних гарантій для такого бізнесу; додаткова інституційна трансформація та розробка зручного та прозорого механізму оподаткування спеціального користування екосистемними послугами.

Комплексне врахування екосистемних послуг у господарській діяльності суб'єктів природокористування дасть змогу забезпечити більш повну економічну оцінку потенціалу екосистеми та сприятиме забезпеченню процесу прийняття ефективних управ-

лінських рішень суб'єктами господарювання у сфері використання та відтворення екосистемних послуг.

Проведений аналіз формування ринку екосистемних послуг та процес визначення перспективних напрямів його розвитку на території України свідчать про можливість формування цих засад у різних галузях економіки країни. Проте стимулювання розвитку ринку екосистемних послуг в Україні потребує здійснення цілої низки інституційно-регулюючих заходів, заснованих, зокрема, на засадах державно-приватного партнерства, що дасть змогу суб'єктам господарювання водночас надавати повною мірою екосистемні послуги отримувачам та мінімізувати розмір шкоди, що наноситься екосистемам у процесі господарювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Duchinska N.I., Osaul A.O. Financial interventions on the ecosystem services markets // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2009. – № 111. – С. 15–17.
2. Андреева Н.Н. Анализ потенциала и перспектив внедрения платы за экосистемные услуги в рекреационно-туристической сфере Украины / Н.Н. Андреева, Е.В. Поляничко // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 54. – С. 7–18.
3. Бобылев С.Н. Экосистемные услуги и экономики : [монография] / С.Н. Бобылев, В.М. Захаров. – М. : Институт устойчивого развития, 2009. – 72 с.
4. Глазырина И.П. Платежи за экосистемные услуги и Хередианская декларация / И.П. Глазырина // Экономика природопользования. – 2012. – № 5. – С. 59–69.
5. Дідух Я.П. Теоретичні підходи до створення класифікації екосистем / Я.П. Дідух // Український фітоценологічний збірник. Київ. – 2005. – № 1(23) – С. 3–14.
6. Загвойська Л.Д. Теоретичні підходи до визначення економічної вартості послуг лісових екосистем: вигоди перетворення чистих деревостанів у мішані / Л.Д. Загвойська // Наукові праці Лісівничої академії наук України. – 2014. – №. 12. – С. 201–209.
7. Мішенін Є.В. Розвиток ринку екосистемних послуг як напрям посткризового зростання економіки України / Є.В. Мішенін, Н.В. Олійник // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – Т. 3. – С. 104–116.

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

УДК 314.72

**Завадовська Ю.Ю.***здобувач**Львівського національного університету ветеринарної медицини  
та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

### ФАКТОРИ ІНТЕГРАЦІЇ МОЛОДІ В ІНІЦІАТИВИ ГРОМАДИ ЯК РЕГУЛЯТОР МІГРАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ

У статті подано авторський огляд аналізу результатів другого етапу дослідження в 15 місцевих громадах – партнерах проекту «Попередження торгівлі людьми шляхом розвитку соціальної роботи та мобілізації громад, Фаза 2», результати якого ще не публікувалися в наукових виданнях. Проаналізовано рейтинги важливості окремих факторів інтеграції молоді в ініціативи громади як регуляторів стримування чи підштовхування до міграційної поведінки, зокрема до трудової та внутрішньої, маятникової міграції. Проаналізовано очікування громади та молоді щодо міграції та мігрантів, а також плани мігрантів із числа молоді в контексті кар'єри та розвитку людського капіталу.

**Ключові слова:** міграційний рух, рейтинг, спонукальні фактори, обмежуючі фактори, соціально значима діяльність, мікро-проект.

#### **Завадовская Ю.Ю. ФАКТОРЫ ИНТЕГРАЦИИ МОЛОДЕЖИ В ИНИЦИАТИВЫ ОБЩЕСТВА КАК РЕГУЛЯТОР МИГРАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ**

В статье дан краткий авторский обзор анализа результатов второго этапа исследования в 15 местных общинах – партнерах проекта «Предупреждение торговли людьми путем развития социальной работы и мобилизации общин, Фаза 2», результаты которого еще не публиковались в научных изданиях. Проанализированы рейтинги важности отдельных факторов интеграции молодежи в местные инициативы общины в качестве регуляторов сдерживания или подталкивания к миграционному поведению, в частности в трудовой и внутренней, маятниковой миграции. Проанализированы ожидания общества и молодежи относительно миграции и мигрантов, а также планы мигрантов из числа молодежи в контексте карьеры и развития человеческого капитала.

**Ключевые слова:** миграционное движение, рейтинг, побудительные факторы, ограничивающие факторы, социально значимая деятельность, микропроект.

#### **Zavadovska Yu.Yu. FACTORS OF YOUTH INTEGRATION IN COMMUNITY INITIATIVES AS A REGULATOR OF MIGRATION BEHAVIOR**

The paper presents a brief overview of the author's analysis of the results of the second phase of the study in 15 local communities - partners of the project "Prevention of Human Trafficking through Social Work and Community Mobilization, Phase 2," the scientific results of which have not yet been published in scientific journals. Ratings have been analyzed of the importance of individual factors of integration of youth in community initiatives as regulators to push or curb youth migration behavior, particularly for labor and internal circular migration. Community expectations have been analyzed towards youth migration and migrants, and plans studied among migrant youth in the context of career and human capital development.

**Keywords:** migration, rating, pushing factors, limiting factors, socially impacting activity, microproject.

**Постановка проблеми.** У серпні 2014 р. у рамках міжнародного проекту було проведене дослідження [1] з метою визначити фактори впливу на міграційну поведінку молодих людей у сільських громадах проекту через їх залучення до роботи ініціативних груп у партнерських громадах. Дослідження тривало протягом зими-весни 2015 р. у сільських громадах України та виявило важливу наукову проблему недостатності ступені прояву взаємного зв'язку факторів впливу на міграційну поведінку молодих людей у сільських громадах із розвитком населених пунктів їх походження (особливо щодо відтоку молоді). Хоча подібні проблеми досліджені за кордоном, вони, однак, не цілком розкриті в українських дослідженнях. Гостроти набуває актуальність цієї проблеми через кризову ситуацію та еміграцію молоді із сільських громад України.

У дослідженні припускається, що досягнення мети активізації молоді як інструмента ширшого залучення громади призведе до виправлення міграційної динаміки. При цьому проміжні результати

надали можливість припустити, що на місцях ініціативні групи насправді часом опиралися процесу активізації і ширшого залучення молоді чи були інертними відносно допуску додаткових членів до своїх лав. Гіпотезою дослідження є твердження про те, що так ставалося, оскільки виконавці проекту залишили на розсуд громад право брати чи не брати участь у проектах молодіжних клубів, хоча самі місцеві групи часто говорили про роботу з підростаючим поколінням. Додатковою досліджуваною проблемою є сприйняття молоді як учнів чи дітей, яким нібито можна довірити лише контрольовані, навчальні завдання, але не серйозний проект зі сфери інфраструктури чи економіки села.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями факторів впливу на міграційну поведінку молодих людей у сільських громадах та соціально-економічних територій їх походження займаються дослідницькі центри Міжнародної організації з міграції, Світового банку, Організації з безпеки та співробітництва в Європі, інші спеціалізовані уста-

нови ООН. Серед авторів нещодавніх досліджень варто згадати іноземних авторів Dilip Ratha, Ervin Dervisevic, William Shaw та Supriyo De. Серед українських дослідників варто відмітити праці Василенко В.С., Гриненко А.М., Гриньової В.М., Семигіної Т.В. та ін. Українські дослідники приділяють увагу макропроцесам міграції молоді в регіонах та на національному рівні, тоді як за сучасних умов актуальності набули дослідження даного фактору на рівні малих міст та сільських поселень.

**Мета статті** полягає в короткому огляді результатів дослідження з наукової позиції та окресленні ступеню взаємного зв'язку досліджуваних явищ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження, виконане фахівцями проекту, що був профінансований та впроваджений МОМ та українськими партнерськими організаціями, було покликане для визначення характеру зв'язку факторів впливу на міграційну поведінку молодих людей у сільських громадах. Додатково дослідження було спрямоване на виділення факторів підштовхування та стримування у міграційній поведінці молоді в партнерських громадах; виділення факторів, що сприяють позитивній динаміці міграційних процесів серед молоді у місцевих громадах у зв'язку з контекстами ситуації; а також рекомендацій на довгостроковий період.

Дослідження здійснювалося у два етапи. На першому етапі проведено роздавальне анкетування серед мешканців та членів ініціативних груп партнерських громад. В анкетах респонденти – члени місцевих ініціативних груп, у тому числі молодь (до 35 років), опитувалися щодо наступних питань: 1) Скільки вам років? 2) До яких проектів у громаді ви залучені? (треба зафіксувати основні відповіді) 3) Що конкретно ви робите у проекті? (треба зафіксувати основні варіанти відповідей) 4) Чи могли б ви брати ще більшу участь у роботі з розвитку громади у вашому селі? 5) Які потрібні умови, щоб ви брали ще більшу участь у роботі вашої ініціативної групи? 6) Що заважає співпраці в ініціативній групі, в яку входять молоді люди? 7) Як ви бачите майбутній розвиток проекту, до якого ви зараз залучені? (зафіксувати основні варіанти). Після цього здійснювався вимір комплексних факторів залежності, які, відповідно до гіпотези дослідження, визначально впливають на міграційну поведінку населення громади, а саме: 1) визначити ступінь залучення молоді до роботи ініціативних груп та вплив роботи проекту на їх життєвий вибір, у тому числі аналіз факторів стримування та підштовхування до міграції у сільській молоді; 2) визначити фактори сприяння та перешкоди на шляху інтеграції молоді до ініціативних груп, прокоментувати щодо позиціонування молоді у громадській активності та послугах у сільській місцевості; 3) вивчити шляхи побудови ефективних команд в іні-

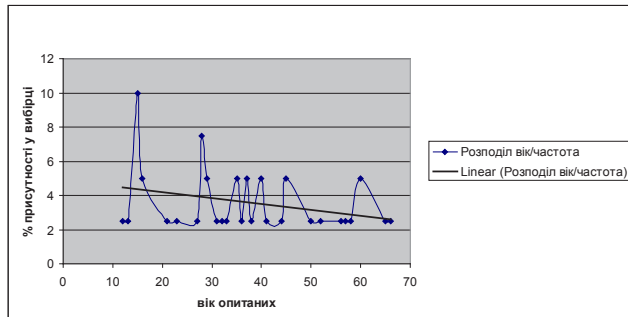


Рис. 1

ціативних групах за участі молоді, а також розподіл функцій у рамках проектів, що залучають молодь, та прокоментувати щодо майбутньої перспективи проектів, реалізованих за участі молоді.

Другим етапом досліджень було проведення обговорень інших споріднених питань дослідження у форматі фокус-груп, що здійснювалося в партнерських громадах із метою з'ясування не цілком зрозумілих питань після проведення анкетування, поглиблення деяких інших питань дослідження. Зокрема, обговорювалися такі питання: 1) Як молодь залучена до роботи ініціативних груп? Як молоді люди бачать розвиток у своїх громадах та які пріоритети у них зараз? Як молоді люди бачать перспективу заробітку в громаді на противагу міграції? Хто або що, на думку молоді, заважає їй лишатися у своєму селі та натомість мігрувати? 2) Наскільки ініціативні групи проекту здатні інтегрувати молодь до свого складу? Чим може бути корисна молодь у складі груп та проектних команд? 3) Які проблеми постають на шляху організації роботи місцевих проектів, де молодь хоче брати активну участь? Шляхи покращення взаємодії досвідчених членів ініціативної групи та молодих учасників.

Окрім членів кореневої частини ініціативних груп, у кожній зустрічі брали участь два-три представники молоді (у тому числі молоді люди, залучені до проектів по молодіжному клубу, а також діти мігрантів, учні старших класів школи). У низці випадків були присутні і молоді сім'ї. Насамперед обговорювалися питання залучення такої молоді, яка стоїть перед життєвим вибором, закінчує навчальний заклад.

Розподіл опитаних за віком близький до нормального розподілу: переважно у складі групи наприкінці проекту – люди середнього віку, а молодь у зрілій фазі розвитку – віком понад 30 років. Разом із цим вік опитаних у цілому розподілювався таким чином (рис. 1).

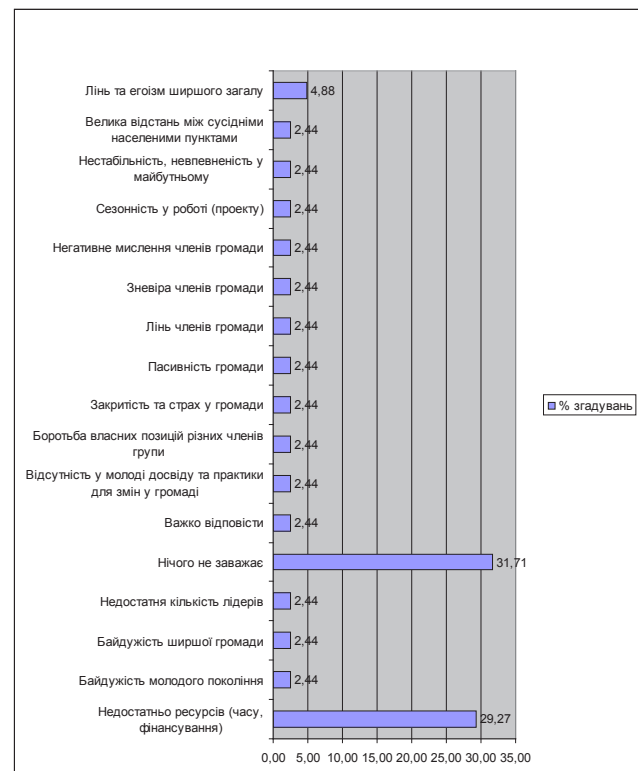


Рис. 2

Таким чином, ми бачимо окремі вікові групи (15–16 років, 28–29, 35–38–40, 45–48, 60–61 рік), представлені у групах значною мірою. Це може вказувати на типові групи прийняття рішень та центри ініціативності у місцевій громаді. Тенденція, представлена трендовим графіком, указує, що в групах переважно все ж була опитана молодь – особи віком до 35 років, але водночас і те, що вплив старших груп є доволі суттєвим.

Переважно перепонами у підвищенні рівня співпраці молоді у межах ініціативної групи є сезонний характер роботи проектів і похідна невпевненість його членів у фінансовому благополуччі, однак називають також і технічні проблеми (маркетинг та доступ до послуг, що може бути зумовлено невірними питаннями розвитку даного проекту). Здається, що на етапі розгортання базових послуг колектив виконавців стикнувся з питаннями маркетингу, які поки що не вирішені. Молодь розглядається в ролі працівників, членів місцевого кооперативу.

Відмітимо, що майже всі опитані (понад 95%) вказали, що вони готові брати ще більшу участь у роботі ініціативної групи. Однак серед факторів, що заважають співпраці ініціативної групи, куди входить молодь, опитані вказали (рис. 2):

Імовірно, фактори перешкод варто шукати у невеликих значеннях, зокрема таких як: «байдужість ширшої громади», «недостатня кількість лідерів», «байдужість молодого покоління», «лінь та пасивність членів громади», «егоїзм громади», «негативне мислення громади» та ін., які в сумі дають понад

25% суджень. Усі вони – мотиваційні як для молоді, так і для громади і є залежними від якості управління ініціативної групи місцевої громади та від характеру завдань, що стоять перед нею. Разом із цим серед умов збільшення своєї участі вказали таке (рис. 3):

Таким чином, спостерігається тенденція пов'язувати рівень участі молоді зі збільшенням фінансування, але також із підвищенням рівня згуртованості громади та належним визнанням внеску ініціативних молодих людей та активістів у спільну справу. Це мотиваційні фактори, що як дзеркало відображають основні перешкоди, викладені у попередньому питанні.

**Висновки.** Робоча гіпотеза дослідження підтверджена та конкретизована в деталях. Виявлено, що в результаті реалізації проекту ініціативна група може піти у бік просвітництва, або ж зосередити у своїх лавах господарників, які мислять будівельними та ремонтними категоріями. Програми з активізації молоді повинні бути органічним елементом інфраструктурних ініціатив, тобто малі проекти мають розроблятися громадою з тим, що громада належну увагу, крім технічних проектів, приділяє питанням розвитку людського капіталу та потенційно шукає членів групи, особливо серед молоді, на доповнення існуючих.

Найбільша успішність ініціативних груп тісно та прямо корелюється і з ступенем зусиль, витрачених на організаційну роботу щодо згуртування, мобілізації ширшої громади (отримуючи доступ до недорогих чи безкоштовних ресурсів, у т. ч. часу інших людей), а також залученням спонсорів із числа прямо зацікавлених сторін. Саме ці дві риси, а також здатність розширюватися на спеціалізовані проектні команди з лідерами з числа кореневої ініціативної групи дають можливість паралельної успішної реалізації декількох проектів та отримання значного позитивного резонансу у громаді та за її межами, у тому числі в найближчому місті. Тут природним чином залучається молодь через їхню ініціативність та здатність віддавати внесок у вигляді часу та праці через щирі зацікавленість процесами розвитку себе в громаді.

Багато талановитих та натхненних молодих людей очікують для підвищення рівня свого залучення у справу громади лише щирої подяки від громади та визнання їхнього суттєвого внеску в її розвиток. Інша суттєва потреба – необхідність реакції інших членів громади на організаційні зусилля молодих активістів, тобто бажання бачити зміну в людях у результаті заклику їх до дії. Молоді активісти також прагнули би бачити свої громади відкритішими.

Багато ініціативних молодих людей можуть брати активну участь у роботі з позитивних перетворень у громаді. Однак для цього вони просять надати їм можливість рівного висловлення та прийняття їх позицій, а також просять допомоги старших членів групи у переданні досвіду та практики щодо проведення в життя таких змін на місцевому рівні. Також зовнішньою перешкодою, з якою належить боротися групі (молодим та старшим її членам спільно), є закритість та страх змін у переважній більшості населення громади.

Дорослі члени групи часто мислять категоріями матеріальних здобутків (інфраструктура), тоді як молоді члени групи опікуються питаннями розвитку молоді, дітей та приділяють більше значення соціальному капіталу, часто недоотриманому ними у громаді. Імовірно, ця система цінностей переважно, хоч і не у всіх випадках, змінюється за вказаними

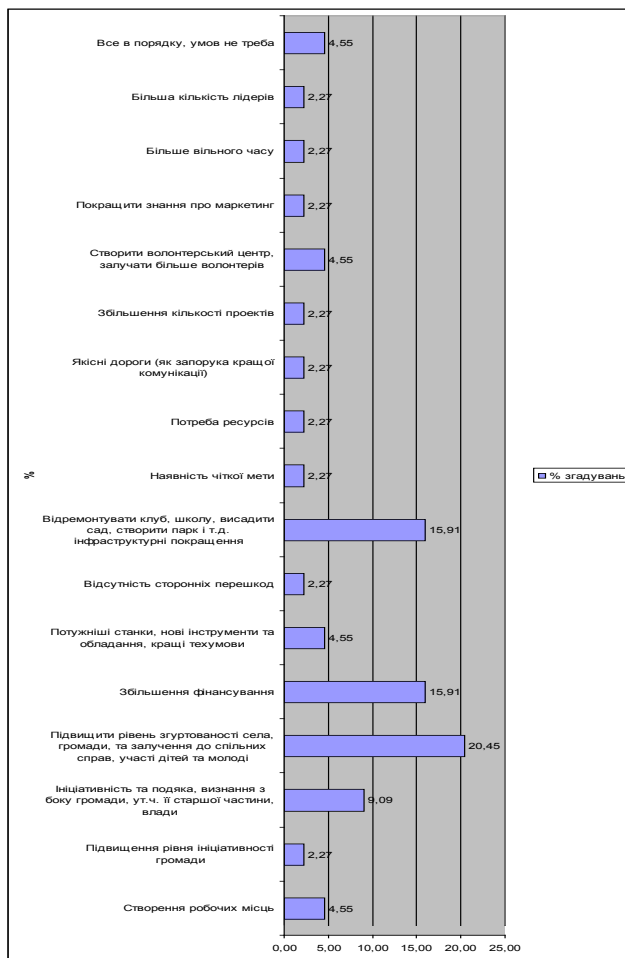


Рис. 3



паттернами (від пріоритету «люди» до пріоритету «інфраструктура») з віком членів груп.

У деяких ініціативних групах молодь дуже вибірково залучається до участі. Особливо коли вважається, що в перспективі проект може стати прибутковим, керувати ним призначають молодих осіб із числа близьких знайомих. Часом прибутковий проект означає постійний приплив коштів, і отже, нових одне-два робочих місця, які беруться для своїх. Таким чином, старша група, маючи ініціативу в соціально-культурних чи освітніх справах села, створює вакансії окремим молодим особам, а участь ширшої молоді має форму навчань, тобто місцевий партнер практикує клієнтську форму роботи. Ситуація ускладнюється тим, що обрані молоді люди не цілком підприємливі та не завжди готові розуміти перспективу більш масового залучення інших молодих людей для розширення бізнесу. Часто майбутнім такої ініціативи може бути мала, кустарна форма діяльності, концентрована винятково на близькому колі знайомих, свого роду сучасне ремісництво. Водночас актуальною проблемою, що зумовлює таке полювання на прибуткові проекти, є обмеженість робочих місць у громаді та нездатність масового створення нових.

Часто залучення молоді у проекти громади є більш активним там, де місцева ментальність сприяє спільному підприємництву кооперативного типу і водночас де ця діяльність є складовою частиною спільного виживання і подальшого добробуту. Зокрема, у гірських районах, де комунікації утруднені, співпраця можлива через покращання зв'язку, та залучення

молоді є все одно необхідним елементом. Так само там підприємливість розвинута через наявну традицію та як передумова виживання у ситуації відносної ізоляваності кожного господарства.

Деякі громади продовжують і досі «виштовхувати» свою молодь шукати кращого життя деінде, але вже посилено усвідомлюють, що подальша міграція до інших регіонів занадто виснажить соціальний капітал громади, де ініціативи не зможуть належно впроваджуватися без «підпитки» молодими ініціативними волонтерами. Це дослідження показує свого роду переламний момент, коли старша частина громади починає прагнути повернути до громади окрему молодь та зацікавити її до того, щоб залишатися у громаді та займатися суспільно корисними функціями із матеріальним зацікавленням.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт про проведення дослідження «Перспектива інтеграції молоді у ініціативи громади як фактор регулювання міграційної поведінки». Робочі матеріали проекту «Попередження торгівлі людьми шляхом розвитку соціальної роботи та мобілізації громад Фаза 2 2012–2015» / Міжнародна організація з міграції, 2015.
2. Migration and Development Brief, Issue 24. The World Bank. Migration and Remittances Team, Development Prospects Group. April 13, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopment-Brief24.pdf>.
3. MPI Fact Sheet. October 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.migrationpolicy.org/programs/migrants-migration-and-development>.

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 657.47.01

**Алейнікова Н.М.**  
*аспірант кафедри економіки  
та оцінки майна підприємства  
Харківського національного економічного  
університету імені Семена Кузнеця*

### ХАРАКТЕРИСТИКА І ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Статтю присвячено теоретичному аналізу основних підходів до оцінки вартості бізнесу акціонерного товариства, їх переваг та недоліків. Розкрито поняття «акціонерне товариство» і зазначено його важливу роль як провідного сектора ринкової економіки. Розглянуто основні підходи до оцінювання бізнесу: затратний, дохідний та ринковий. Досліджено основні методи в межах кожного підходу.

**Ключові слова:** акціонерне товариство, оцінка, методичні підходи, бізнес, вартість, приватизація.

#### **Алейнікова Н.Н. ХАРАКТЕРИСТИКА И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА**

Статья посвящена теоретическому анализу основных подходов к оценке стоимости бизнеса акционерного общества, их преимуществ и недостатков. Раскрыто понятие «акционерное общество» и указана его важная роль как ведущего сектора рыночной экономики. Рассмотрены основные подходы к оценке бизнеса: затратный, доходный и рыночный. Исследованы основные методы в пределах каждого подхода.

**Ключевые слова:** акционерное общество, оценка, методические подходы, бизнес, стоимость, приватизация.

#### **Aleynikova N.N. CHARACTERISTICS AND COMPARATIVE ANALYSIS OF MODERN APPROACHES VALUATION BUSINESS JOINT STOCK COMPANY**

The article is devoted to analysis of the main approaches to business valuation company, their strengths and weaknesses. The concept of "corporation" and described his role as a leading sector of the market economy. The article reviews the main approaches to the valuation — there are cost, income and market based valuation. We analyzed basic methods within each approach, found their main advantages and disadvantages.

**Keywords:** corporation, assessment, methodical approaches, business, value, privatization.

**Постановка проблеми.** Перехід України до ринкових відносин з адекватними їм організаційно-правовими формами господарювання викликав відродження інституту господарських товариств, серед яких особливе місце посідають акціонерні товариства. Акціонерний сектор України представлений переважно колишніми державними підприємствами, які зараз у вигляді акціонерних товариств становлять більшу половину підприємств країни. Вони виступають не тільки юридичною формою, у межах якої здійснюється виробничий процес, направлений на створення нової вартості, але й у результаті цього представляють певну вартість. Важливим є питання ефективного управління акціонерним товариством та визначення його ринкової ціни.

На сьогодні актуальною є проблема ідентифікації та опису бізнесу акціонерного товариства як об'єкту оцінки. Про це свідчить і полеміка, що розгорнулася навколо підготовки та прийняття законопроекту про підготовку до приватизації крупних державних підприємств України № 1005-VIII від 16.02.2016, № 12, ст. 137. Проблема ідентифікації такого об'єкта оцінки пов'язана з його дуалістичністю. З одного боку, такий об'єкт оцінки представляє собою пакет акцій, який становить певну частку в статутному капіталі товариства, з іншого боку, ця частка представлена цінними паперами у вигляді акцій. Водночас існує невідповідність процедури приватизації міжнародним стандартам. При-

чиною цієї невідповідності називається «недостатня прозорість та якість інформації, що надається потенційним інвесторам, пов'язана з недостатністю фінансових ресурсів у Фонду державного майна України, що відповідальний за підготовку такої інформації». При цьому ризиками відсутності необхідної інформації щодо об'єктів приватизації є як відмова потенційних інвесторів від участі у процесі приватизації, так і те, що «за умови недостатньої інформації потенційні інвестори можуть запропонувати нижчу ціну за об'єкт приватизації» [8 с. 110].

Із цих причин особливої актуальності набуває поняття оцінки вартості бізнесу акціонерного товариства як одного з найважливіших інструментів у рамках управління господарськими процесами компанії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемою оцінки вартості компанії займався багато зарубіжних і вітчизняних авторів, серед яких слід відзначити роботи: Дамодарана А., Еванса Ф., Грегорі А., Коллера Т., Грязнова А.Г., Момот Т.В., Рутгайзера В.М. та ін.

**Мета статті** полягає у визначенні найбільш оптимальних для українських компаній підходів і методів до оцінки їх вартості, факторів, що впливають на кінцевий результат. Для досягнення поставленої мети необхідно провести аналіз основних підходів та методів до оцінки бізнесу, вказати їх переваги та недоліки, а також оцінити можливість їх застосування в умовах української економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під оцінкою бізнесу акціонерного товариства слід розуміти те, що об'єктом оцінки є пакет акцій, який дає право на володіння цим бізнесом. Причому ця особливість акціонерних товариств полягає в тому, що об'єктом майнових прав (купівлі-продажу та ін.) може бути як цілий, 100%-й пакет акцій, тобто повне право на діюче підприємство (бізнес), так і право на це саме підприємство, розділене на менші міноритарні пакети акцій, навіть до однієї акції.

Щодо визначення вартості акціонерного товариства як сфери наукових досліджень і наряду практичної діяльності в Україні, то можна сказати, що зародилася вона досить недавно та знаходиться на етапі становлення. У нашій країні оціночна діяльність поки що розвивається переважно як пропозиція послуг з оцінки майна та майнових прав, у випадках обов'язкового проведення оцінки за Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. № 2658-3 (розділ 2, стаття 7) [4]. Це пов'язано передусім зі складністю самого процесу оцінки вартості акціонерного товариства, що потребує значно більшого обсягу інформації, ніж під час проведення аудиту компанії. Максимально коректною оцінка може бути лише в разі складання повної картини ведення бізнесу.

Згідно зі ст. 3 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [4], оцінка майна і майнових прав – це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами, та є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності. Ширше поняття «оцінка» трактується Національним стандартом № 1 [5]: оцінка – наука про вартість майна, частина економічного аналізу, що здійснюється на визначених наукових принципах та методологічній базі і є сполученням математичних методів та суб'єктивних міркувань оцінювача, що базуються на його професійному досвіді, мета якого полягає у виявленні найбільш ефективного з економічного погляду використання об'єкта через дослідження попиту і пропозиції на відповідному ринку, а також розробці економічної моделі оцінки об'єкта, яка б прогнозувала найбільш вірогідну ціну його продажу.

Ринкова вартість пакета акцій трактується як вид його оціночної вартості; вірогідна ціна пакета акцій, визначена шляхом оціночних процедур на дату оцінки, за яку він може бути проданий за відсутності додаткових умов продажу [8 с. 15]. З'ясуємо також сутність акцій як цінних паперів корпоративних підприємств. Акція (share, stock, equity – англ.; action – франц.; actie – гол.; aktie – нім.) – емісійний цінний папір, випущений акціонерним товариством без встановленого строку обігу. Акція засвідчує внесення її власником частки в акціонерний капітал (статутний фонд) товариства [9, с. 29].

Уся історія розвитку акціонерних товариств свідчить про те, що формування і методи їх створення змінювалися залежно від потреб розвитку виробничих сил і раціонального використання факторів виробництва. Основними проблемами в подальшому розвитку акціонерних товариств в Україні є: приватизація, жорстка політика держави щодо регулювання їх діяльності, нестабільна економічна і політична

ситуація, доступність придбання акцій для будь-якої особи. Усе це зумовило спад розвитку акціонерних товариств в Україні (рис. 1).

Протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція скорочення кількості загальної кількості акціонерних товариств: якщо в 2000 р. кількість становила 35,2 тис. од., то на кінець 2015 р. вона зменшилася на 13 тис. і дорівнювала 22,2 тис. од. Варто відзначити, що кількість приватних акціонерних товариств зменшувалася більшими темпами, ніж публічних акціонерних товариств. Дана ситуація більшою мірою обумовлена зміною законодавчої бази та приватизаційними процесами. Аналіз ситуації, що склалася в Україні, свідчить, про те, що не завжди виправдані перетворення державних підприємств у процесі приватизації в публічні акціонерні товариства, які є переважно дрібними, що мають кількість акціонерів менше 100 фізичних осіб. Таких публічних акціонерних товариств в Україні налічується близько 25% [1; 2]. Це ще раз підтверджує актуальність питання, пов'язаних із проблемами функціонування акціонерних товариств та перспективами їх розвитку в нинішніх умовах господарювання. Крім того, значимість акціонерних товариств виявляється в тому, що зараз у розвинених країнах світу кожна велика і навіть середня компанія існує саме в акціонерній формі.

Оцінка вартості акціонерних товариств завжди здійснюється з певною метою, яка визначається замовником оцінки. Суб'єктів фінансових відносин, зацікавлених у результатах оцінки, можна поділити на такі групи:

- 1) підприємство-емітент (у результатах оцінки можуть бути зацікавлені як акціонери, так і керівництво товариства, причому з різною метою);
- 2) органи державного управління (регулятором майнових відносин об'єктів державної власності є Фонд державного майна України, комунальної власності – обласні та міські управління. Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [10] затверджені випадки обов'язкового проведення оцінки майна);
- 3) інвестори (можуть виступати компанії з управління активами, інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, інші підприємства, зацікавлені в розширенні бізнесу, приватні інвестори);
- 4) фінансові установи за винятком інвесторів (банки, кредитні спілки, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії). Для кожної з наведених груп споживачів характерна власна цільова



Рис. 1. Кількість акціонерних товариств в Україні (тис. од.) [1; 2]

направленість застосування результатів оцінки бізнесу, що представлено автором в табл. 1.

Згідно з поставленою метою визначається: ринкова вартість підприємства, ринкова вартість часток засновників у статутному капіталі акціонерного товариства, вартість об'єкта приватизації і т. д.

Із табл. 1 видно, що результати оцінки вартості акціонерних товариств охоплюють досить широке коло споживачів та характеризуються різноманітною цільовою спрямованістю застосування результатів оцінки.

Перед тим як розглянути існуючі методичні підходи з оцінки, їх переваги та недоліки, слід зазначити, що українська економіка має низку певних особливостей, таких як: нестабільність макросередовища діяльності акціонерних товариств (політичні й економічні ризики); відсутність ефективного ринку цінних паперів (більшість акціонерних товариств взагалі не представлена на ринку цінних паперів), як наслідок, акціонерні товариства не мають реальної ринкової ціни акцій, що склалася під впливом попиту і пропозиції; недостатня капіталізація українського бізнесу.

Відповідно до чинного законодавства та Міжнародних стандартів оцінки, методи оцінки вартості акціонерного товариства використовують у межах трьох підходів: майнового (заснованого на визначенні вартості чистих активів), дохідного (основою є процедури капіталізації чи дисконтування різних видів доходів) та порівняльного, або ринкового (вартість бізнесу визначається виходячи з ринкових цін на акції аналогічних компаній).

У табл. 2 представлено аналіз існуючих методичних підходів, їх особливості застосування.

Сутність порівняльного методу під час оцінки підприємства полягає в тому, що вибирається підприємство, аналогічне тому, що оцінюється, яке було нещодавно продане. Наступним етапом є розрахунок співвідношення між ціною продажу і яким-небудь

фінансовим показником по підприємству-аналогу. Таке співвідношення називається мультиплікатором. Добуток величини мультиплікатора і того ж базового фінансового показника компанії становить вартість компанії.

Відповідно до Стандартів оцінки, дохідний підхід визначається як сукупність методів, які засновані на визначенні очікуваних доходів від об'єкта оцінки. До них належать: метод капіталізації чистого доходу, метод капіталізації дивідендів, метод капіталізації надлишкового доходу, метод дисконтування грошового потоку.

Дохідний підхід передбачає встановлення вартості підприємства або його частини шляхом розрахунку поточної вартості очікуваного прибутку. Тобто дохід і прибуток підприємства розглядаються як головні чинники, що визначають величину вартості бізнесу.

Чим більше дохід, тим вище вартість – при цьому очікуваний дохід розраховується із майнового комплексу підприємства, перспектив розвитку підприємства, загальноекономічних чинників, галузевих залежностей, минулих результатів ведення підприємства й отримання прибутку, вартості грошових коштів залежно від часу.

Даний методичний підхід є доцільним за можливості прогнозування майбутніх доходів [8]. Оцінка вартості підприємства з використанням дохідного підходу ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигід (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства. В основі підходу лежить теза, що метою вкладання капіталу інвестором у купівлю підприємства передусім є отримання стабільних доходів.

Дохідний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу.

Таблиця 1

## Характеристика цільової направленості оцінки бізнесу залежно від споживачів її результатів

Споживач результатів оцінки	Мета оцінки
Підприємство-емітент	Купівля-продаж акцій підприємства-емітента
	Розподіл сукупної вартості між групою власників
	Розробка інвестиційного проекту розвитку підприємства
	Оцінка ефективності управління підприємством (VBM – Value Based Management)
	Стратегічне планування розвитку підприємства
	Здійснення угод злиття-поглинання
Передача бізнесу в довірче управління	
Органи державного управління	Створення підприємств (господарських товариств)
	Реорганізація, банкрутство, ліквідація підприємств
	Виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна)
	Визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства
	Переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку
	Оподаткування майна
	Визначення збитків або розміру відшкодування
	В інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів
Застава державного та комунального майна	
Інвестори	Прийняття інвестиційних рішень із купівлі-продажу пакетів акцій об'єктів інвестування
Фінансові установи за виключення інвесторів	Страховання майна підприємства (визначення дійсної вартості майна для цілей страхування)
	Надання кредитів під заставу майна підприємства (визначення заставної вартості предмету застави)
	Визначення кредитоспроможності позичальника
	Прийняття бізнесу в довірче управління

Як видно з табл. 2, дохідний підхід найбільшою мірою орієнтований на оцінку компанії як безперервно діючого бізнесу і дає змогу розрахувати суму економічних вигод, які будуть отримані власниками компанії від володіння цією компанією.

Для дохідного підходу необхідна наявність таких функцій у рамках компанії, як планування і бюджетування, управлінський аналіз, фінансовий аналіз (у тому числі мікро- та макроекономічних умов).

Дохідний методичний підхід має такі переваги: вартість оцінки залежить від прибутку, який може принести оцінюваний об'єкт; враховує інтереси інвестора; доцільність використання, коли очікується, що майбутні доходи будуть значно перевищувати теперішні; враховує майбутній дохід; простота розрахунку

Недоліки: не відображає виробничу, фінансову й інвестиційну діяльність підприємства; часто не враховує вартість нематеріальних активів і ділової репутації; статичний; не враховує рівень прибутковості та перспективи розвитку підприємства; не враховує, що відбуваються ринкові зміни;

Щодо переваг майнового підходу, то можна назвати такі: ґрунтується на розрахунку вартості реально існуючих активів; враховує виробничо-господарські фактори; особливо придатний для закритих або унікальних компаній, для яких не існує розвинутого ринку угод купівлі-продажу.

Недоліки цього підходу: не відображає виробничу, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства; часто не враховує вартість нематеріальних активів і ділової репутації; статичний; не враховує рівень прибутковості і перспективи розвитку підприємства; не враховує, що відбуваються ринкові зміни.

Майновий підхід не враховує подальші перспективи ведення бізнесу, його найбільш доцільно застосовувати для оцінки підприємства як майнового комплексу (наприклад, у рамках заставної оцінки).

Переваги порівняльного підходу: враховує ринковий аспект і вплив галузевих факторів; базується на реальних ринкових даних і практиці продажів і покупок аналогічних компаній.

До недоліків можна віднести такі фактори: не актуальний, заснований на ретроспективних даних

минулих угод купівлі-продажу; статичний; не враховує рівень прибутковості і перспективи розвитку підприємства; розмиває унікальність компанії, негачно відображає особливості її діяльності; важкодоступний, є ризики спотворення реальних даних про угоди; вимагає внесення безлічі поправок в аналізовану інформацію.

Майновий та дохідний підходи до оцінки бізнесу можуть застосовуватись незалежно від форми організації підприємства. Оціночні процедури порівняльного підходу відрізнятимуться залежно від організаційно-правової форми бізнесу:

У разі організації бізнесу в акціонерній формі доцільно застосовувати методи компаній-аналогів та ринкових угод, звертаючи при цьому увагу на тип акціонерного товариства – приватне чи публічне. Під час оцінки приватного товариства порівняльним підходом (на основі подібних аналогів, що є публічними акціонерними товариствами) обов'язковим є застосування до визначеної вартості знижки на закритість компанії, що враховує можливі труднощі з реалізацією корпоративних прав

У цілому всі три підходи взаємозв'язані. Кожен із них передбачає використання різних видів інформації, одержуваної на ринку. Для правильного визначення вартості підприємства доцільно використовувати всі три підходи в комплексі, адже вони доповнюють один одного.

**Висновки.** Детальний аналіз методичних підходів до оцінювання в контексті використання традиційних підходів для визначення вартості бізнесу акціонерних товариств дає можливість зробити такі висновки.

У професійній практиці оцінки можна виділити три основні підходи: витратний, порівняльний (ринковий) і дохідний. Кожен із них передбачає використання для оцінювання властивих йому методів. Так, дохідний підхід передбачає використання методу капіталізації і методу дисконтованих грошових потоків. Витратний підхід використовує метод чистих активів і метод ліквідаційної вартості. Порівняльний (ринковий) підхід використовує метод ринку капіталу, метод операцій і метод галузевих коефіцієнтів.

Таблиця 2

Методичні підходи, що використовуються під час оцінки вартості акціонерного товариства

Підхід	Сутність підходу	Методи	Особливості застосування
Витратний	Оцінка підприємства здійснюється виходячи із величини тих активів і зобов'язань, які придбало підприємство за період свого функціонування на основі принципу заміщення. Актив не повинен бути дорожчим, ніж затрати за заміщення його основних частин	Метод чистих активів	Застосовується, якщо є впевненість відносно функціонування підприємства в майбутньому
		Метод ліквідаційної вартості	Застосовується, якщо існують обґрунтовані сумніви відносно продовження функціонування підприємства в майбутньому
Дохідний	Оцінка підприємства здійснюється на основі доходів підприємства, тих економічних вигод, які отримує власник від користування підприємством (бізнесом)	Метод дисконтованих грошових потоків	Застосовується, якщо існує можливість правильного визначення ставки дисконтування
		Метод капіталізації доходу	Застосовується, якщо грошові потоки підприємства стабільні і відсутня можливість обґрунтовано виділити фактори, які впливають на величину вибраного показника доходу підприємства в майбутньому, і виразити у вартісному вираженні вплив виділених факторів на величину вибраного показника доходу
Ринковий (порівняльний)	Оцінка підприємства проводиться шляхом порівняння (зіставлення) об'єкту оцінки з аналогічними об'єктами, відносно яких є інформація про ціни угод із ними або із цінами раніше укладених угод з об'єктом оцінки	Метод компанії-аналога Метод угод Метод галузевих коеф.	Застосовується, якщо розмір оцінюваної участі в уставному капіталі є неконтрольованим
			Застосовується, якщо розмір оцінюваної участі є неконтрольованим
			Застосовується, якщо є дані спеціалізованих галузевих досліджень, які зіставлені на основі аналізу не менше чим половини підприємств даної галузі, зіставних по розміру з оцінюваними

Жоден із перерахованих підходів і методів не лише не є взаємовиключними, але й доповнюють один одного. Вартість акціонерного товариства значно залежить від цілей і планів, очікуваних під час оцінки. Важливу роль грають при цьому суб'єктивні очікування і готовність сторін ризикувати. Важливе застосування комплексної оцінки вартості акціонерного товариства на основі поєднання трьох методичних підходів, оскільки це дає змогу усунути односторонність оцінки та більш реально визначити вартість.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. Економічна статистика по діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Річний звіт НКЦБФР за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/58/1434454281.pdf](http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1434454281.pdf).
3. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.08 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/>.
4. Про оцінку майна майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 17.09.08 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
5. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
6. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія / С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
7. Фінансово-економічний словник / Уклад. А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
8. Мацера С.М. Економічний зміст та значення акціонерного капіталу в сучасних умовах / С.М. Мацера // Scientific World (Sworld) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/economic-theory-and-history-311/7502-ekonomichny-zmst-ta-valuesaktsonernogo-kapitalu-in-suchasni-minds>.
9. Ганієв А. Капітал акціонерного товариства: принципи формування, оптимізація структури / А. Ганієв // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 7–8. – С. 41–45
10. Мацера С.М. Теоретичні аспекти організації акціонерного капіталу / С.М. Мацера // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 220–225.
11. Момот Т.В., Чалий І.Г. Оцінка вартості акціонерного товариства: юридичний та регулятивний аспекти / Т.В. Момот, І.Г. Чалий. – К., 2004. – С. 271–276.
12. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практики / Т.В. Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006 – 381 с.

УДК 368.811.1

**Бондаренко Є.К.**  
*аспірант кафедри фінансів*  
*Навчально-наукового інституту бізнес-технологій*  
*«УАБС» Сумського державного університету*

## СУТНІСТЬ СТРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню стану розвитку страхування фінансових ризиків в Україні. Розглянуто сутність понять «фінансові ризики», «страхування фінансових ризиків» та визначено особливості їх страхування. Проаналізовано стан ринку страхування фінансових ризиків в Україні та визначено перспективи розвитку даного виду страхування.

**Ключові слова:** ризик, невизначеність, фінансовий ризик, страхування фінансового ризику, майнове страхування.

### Бондаренко Е.К. СУЩНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена изучению состояния рынка страхования финансовых рисков в Украине. Рассмотрена сущность понятий «финансовые риски», «страхование финансовых рисков» и определены особенности их страхования. Проанализировано состояние рынка страхования финансовых рисков в Украине и намечены основные перспективы развития данного вида страхования.

**Ключевые слова:** риск, неопределенность, финансовый риск, страхование финансового риска, имущественное страхование.

### Bondarenko E.K. THE ESSENCE OF FINANCIAL RISK INSURANCE AND ITS FEATURES IN UKRAINE

The article is devoted to studying the state of the financial risks insurance market in Ukraine. The article deals with the essence of the concept of "financial risks", "financial risk insurance" and identified the characteristics of their insurance. The author analyzes financial risks insurance market in Ukraine and the basic prospects of development of this type of insurance.

**Keywords:** risk, uncertainty, financial risk, financial risk insurance, property insurance.

**Постановка проблеми.** Інститут страхування фінансових ризиків у структурі економічних інститутів займає одне з головних місць та виступає важливим вектором розвитку соціально-економічної політики держави. Нестабільність грошового та валютного ринків України протягом останнього року та реалізація політичних ризиків спонукають науковців та суб'єктів підприємницької діяльності до більш глибокого вивчення поняття та теорії ризику, особливо фінансового ризику. Незважаючи на високу актуальність дослідження сутності фінансових ризиків, досі не існує загальноприйнятого визначення, які саме ризики є фінансовими.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика вивчення сутності фінансових ризиків та їх

страхуванню приділяється увага вітчизняних та зарубіжних науковців. Сутність фінансових ризиків та особливості їх страхування вивчають М.С. Клапків [4], О.В. Козьменко [2], О.В. Кузьменко, І.А. Бланк, С.С. Осадець, В.Г. Бабенко, І.Б. Олексів та ін. Особливості страхування фінансових ризиків порівняно з іншими видами страхування досліджують М.С. Клапків [4], А.А. Кизим, В. Шепілова, Л. Хорін [11].

**Мета статті** полягає у вивченні питань визначення поняття «фінансові ризики», визначенні закономірностей їх існування та можливостей нівелювання за допомогою страхування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В існуючих умовах функціонування вітчизняної економіки суб'єкти підприємництва в процесі реалізації власної

діяльності повинні більше уваги приділяти контролю та управлінню економічними ризиками, важливою складовою частиною яких є фінансові ризики. Фінансові ризики у системі ризиків займають значне місце, саме тому особливій увазі потребує детальне вивчення сутності фінансових ризиків, необхідних умов їх існування та особливості страхування.

Фінансовий ризик завжди є результатом фінансових відносин та фінансових операцій незалежно від середовища, де виникає ризик, саме тому більшість дослідників сутність фінансових ризиків виводять з їх фінансової першооснови як невизначеність результату операції з фінансовими ресурсами або як невизначеність результату прийняття фінансових рішень. Характер прояву фінансових ризиків залежить від особливостей проведення тієї чи іншої фінансової діяльності, оскільки кожен вид діяльності може генерувати властиві лише йому види фінансових ризиків [1].

Існує велика різноманітність підходів до визначення поняття «фінансовий ризик», що пояснюється складністю визначення сфер фінансової діяльності. Спільною рисою фінансових ризиків, що проявляються в різних сегментах фінансового ринку, є те, що вони призводять до втрати майбутньої користі і не загрожують фінансовому «статус-кво» підприємця, тобто фінансовий ризик розглядається як вторинний.

Якщо проаналізувати існуючі підходи до визначення поняття фінансового ризику сучасними науковцями, то можна виділити три основних. Згідно з першим підходом, фінансовий ризик визначається як подія, що є невизначеною та такою, що в разі свого настання здійснює або негативний, або позитивний вплив на фінансову діяльність. Інша група дослідників розглядає поняття фінансового ризику як діяльність, що здійснює певний суб'єкт, у розрахунку на позитивний результат. Третій підхід має найбільш чисельну групу послідовників. Згідно з даним підходом, фінансовий ризик розглядається як імовірність помилки або успіху того чи іншого вибору в ситуації, що має декілька альтернатив. Відповідно до думки прихильників даного підходу, фінансовий ризик може бути представлений як імовірність збитків, що пов'язані із володінням фінансових активів, а також із розбіжністю активів та пасивів фінансових інститутів.

Основним критерієм розподілу поглядів науковців, що займаються вивченням поняття фінансового ризику, є те, що як результат реалізації ризику вони виділяють збиток, упущену вигоду чи дохід. Виділення такого можливого результату ризику, як дохід, пов'язано з тим, що поняття ризику розглядається не лише як можливість настання негативних подій, але й як можливість отримання позитивного впливу події на дійсність (шанс).

Дослідження сутності фінансового ризику не може бути повним без розгляду системи фінансового ризику, що включає в себе необхідні умови його існування та характерні особливості фінансових ризиків (їх природу).

Фінансовий ризик не може існувати без реалізації низки умов. Розглянемо необхідні умови його існування:

– особа, що приймає рішення – одне і теж рішення може різними людьми характеризуватися різним рівнем ризику;

– необхідність прийняття рішення, що пов'язане з реалізацією фінансової діяльності, характеризується природною невизначеністю;

– ризик перебігає в часі, при цьому він може бути як обмеженим (під час кредитування), так і необмеженим (під час інвестування у цінні папери);

– ризик передбачає наявність певного результату діяльності, який може бути позитивним, негативним або нульовим.

Розглянемо ознаки фінансових ризиків. Вони являють собою основні моменти, що характеризують загальне в природі фінансових ризиків та необхідні для розуміння їх взаємозв'язків [7]. Ознаки фінансових ризиків є такими:

1. Фінансового ризику не можливо уникнути. Дане положення ґрунтується на базовому для фінансової теорії взаємозв'язку «ризик – доходність». Відповідно до даної концепції, відсутність ризику призводить до реалізації формули по risk – no money, тобто елімінування фінансових ризиків можливо лише разом із відмовою від доходу по фінансовим операціям.

2. Фінансовий ризик вимірюється відповідною ймовірністю.

3. Виникнення фінансових ризиків генерується фінансовими інститутами в процесі трансформації ними активів як фінансових посередників.

4. Усі існуючі форми та способи хеджування фінансових ризиків являють собою лише трансформацію одного виду ризику в інший та/або трансформіацію ризиків між значною кількістю учасників.

Розглянемо специфіку страхування фінансових ризиків порівняно з іншими видами страхування. Одним із видів зниження фінансового ризику для суб'єктів економіки є його страхування. Причому саме страхування є найбільш дієвим способом зменшення фінансового ризику та його негативних наслідків. В умовах сучасної економічної та політичної нестабільності страхування фінансових ризиків може забезпечити сталість економічних результатів суб'єктів економіки та стимулювати його подальший економічний розвиток.

Страхування фінансових ризиків – це страхування, що передбачає обов'язки страховика по страхових виплатах у розмірі повної або часткової компенсації втрат прибутків (додаткових витрат) особи, на користь якої укладений договір страхування, викликаних такими подіями, як: зупинка або скорочення обсягу виробництва в результаті обумовлених у договорі подій; банкрутство; непередбачені витрати; невиконання (неналежне виконання) договірних зобов'язань контрагентом застрахованої особи, що є кредитором по угоді; понесені застрахованою особою судові витрати; інші події [8].

Страхування фінансових ризиків за своєю суттю відноситься до страхування відповідальності, але досить часто його умови включаються до страхування майна. У разі віднесення страхування фінансових ризиків до страхування майна страховальник має можливість страхувати не лише збиток, нанесений майну, що страхується, але й неотриманий (очікуваний) прибуток. Найбільшого поширення серед видів страхування фінансових ризиків отримало страхування відповідальності суб'єкта економіки за невиконання зобов'язань перед своїми інвесторами або позичальниками.

Згідно з рис. 1 можна зробити висновок, що класифікація видів майнового страхування та місце фінансових ризиків в їх структурі, згідно із законодавством України, не відповідають природі фінансових ризиків. Така ситуація призводить до спотворення статистичної бази даних щодо страхування фінансових ризиків та утрудненню їх інтерпретації (табл. 1).

Останні роки страхування фінансових ризиків та страхування кредитів займають майже третину від обсягу майнового страхування, і збір премій за даними видами страхування в цілому зростає. Для страхування фінансових ризиків характерним є високий рівень невизначеності, тому страховики досить жорстко підходять до підбору страхувальників. У середньому із загальної кількості звернень потенційних страхувальників до страхових компаній із метою застрахувати фінансові ризики позитивну відповідь отримують лише близько 20%. Це пов'язано з тим, що страхові компанії з метою забезпечення власної безпеки, проводять детальний аналіз фінансового стану потенційних страхувальників, їх кредитної історії та проєктів, що підлягають страхуванню.

Негативним для розвитку страхування фінансових ризиків в Україні є те, що даний вид страхування використовується для проведення «фінансових схем» із метою податкової оптимізації, переведення коштів у готівку. Унаслідок цього страхові компанії встановлюють високий рівень франшизи (від 8 до 15% від страхової суми) та високі страхові тарифи (5–7% залежно від ризикованості та строку страхування) [9].

Незважаючи на те що страхування фінансових ризиків має значну питому вагу у структурі інших добровільних видів страхування, реальний обсяг ринку досить важко оцінити, тому що статистичні дані не дають адекватного уявлення про те, що відбувається на даному ринку. Перепоною на шляху до розвитку та поширення страхування фінансових ризиків в Україні є невідповідність правового та теоретичного розуміння ризику та його класифікації (рис. 1). Якщо брати до уваги класифікації фінансового ризику, розроблені сучасними науковцями та дослідниками у даній галузі, то кредитний ризик та інвестиційний ризик є складовими частинами фінансового ризику, а в класифікації, що надається у Законі України «Про страхування», фінансовий, кредитний та інвестиційний ризики є окремими, непов'язаними між собою видами страхування [10].

Головною особливістю страхування фінансових ризиків є необхідність урахування страховиками генези фінансових ризиків. Оскільки більшість фінансових ризиків є результатом взаємовідносин між суб'єктами ризику (кредитори, позичальники), то вони виникають здебільшого через так званий людський фактор. Тобто на відміну від класичних ризиків (страхування від вогню, стихійного лиха, хвороби тощо) фінансові ризики характеризуються відсутністю природного стабілізатора рівня ризику у формі об'єктивно існуючих природних або суспільних явищ, дія яких на параметри ризику не залежить від впливу суб'єктів ризику.



**Рис. 1. Порівняння підходів до місця фінансових ризиків у структурі майнових згідно з природою фінансових ризиків та законодавства України**

Таким чином, відмінність між класичними і фінансовими ризиками може бути виражена так: розподіл імовірностей настання страхової події для класичних ризиків описується нормальним (гауссовським) законом, тобто цей розподіл є одноmodalним; для фінансових ризиків він наближається до рівномірного. Тобто з'являється можливість багатоводальності, а також залежність від часу.

Відсутність природних стабілізаторів рівня ризику вкрай небезпечно для страховиків властивість фінансового ризику – можливість зміни (як правило, зростання) рівня ризику після укладання договору страхування.

Означені властивості фінансових ризиків різко знижують цінність статистичних даних і роблять їх фактично непридатними для використання з метою забезпечення безбитковості цього виду страхування. Іншими словами, сукупність страхових параметрів фінансових ризиків є суто індивідуальною для кожного страхувальника, характеризуючи притаманні тільки йому особливості: вид діяльності, її обсяг, конкурентне середовище, кваліфікацію страхувальника, надійність партнерів тощо, і тому не може використовуватися як аналог для інших страхувальників.

Зокрема, тариф у разі страхування фінансового ризику повинен вважатися не мірою середнього рівня ризику (і тому бути приблизно однаковим для всіх страхувальників як у разі страхування класичних ризиків), а еквівалентом ринкової ціни за надання страхового захисту конкретному страхувальнику, тобто має бути індивідуальним.

Серйозною проблемою у сфері страхування фінансових ризиків є висока вартість їхнього аналізу. Через це принципова можливість страхування фінансового ризику (на відміну від страхування інших видів ризику) ще не свідчить про його доцільність.

Великі витрати, пов'язані з аналізом фінансових ризиків, обумовлюють межу вартості окремого ризику, за якою його страхування стає для страхової компанії економічно недоцільним. Зазвичай ця вартість становить десятки тисяч доларів США. Тож у

**Таблиця 1**  
**Динаміка розвитку ринку страхування фінансових ризиків та страхування кредитів за 2009–2015 рр.**

Показник	Рік						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валові страхові премії за майновим страхуванням, млн. грн.	14769,8	16607,5	14388,3	12253,6	16961,3	15960,6	17111,3
– валові премії за страхуванням фінансових ризиків, млн. грн.	2488,4	2894,3	2856,5	2263	3857,6	4339,9	3598,6
– валові премії за страхуванням кредитів, млн. грн.	1696,8	500,3	469,6	518,3	1026	684,7	348,7
Питома вага валових премій за страхуванням фінансових ризиків у валових преміях за майновим страхуванням, %	16,85	17,43	19,85	18,47	22,74	27,19	21,03
Питома вага валових премій за страхуванням фінансових ризиків та кредитів у валових преміях за майновим страхуванням, %	28,34	20,44	23,12	22,70	28,79	31,48	23,07



сфері страхування фінансових ризиків ризик страхової компанії, як правило, виявляється досить високим. Цим пояснюються певні особливості технології прийняття рішення про страхування фінансових ризиків, яка істотно відрізняється від технологій класичних видів страхування.

Як відомо, процедура страхування класичних ризиків настільки формалізована (стандартизовані поліси, договори, тарифи тощо), що майже ніколи не виникає потреби у проміжній участі в ній із боку вищого керівництва страхової компанії. У сфері страхування фінансових ризиків, навпаки, всі принципові рішення щодо кожного ризику приймаються винятково вищим керівництвом компанії.

Зазначені вище особливості фінансових ризиків не є принциповою перешкодою для їхнього безбиткового страхування. Щоб цього досягти, необхідно:

– величину тарифу обирати за домовленістю зі страхувальником у діапазоні, нижче значення якого обмежене ринковою кон'юнктурою, а верхнє – міркуванням оптимуму, адже надмірно високий тариф може перетворитися на непосильний фінансовий тягар для страхувальника і призвести до збільшення ризику;

– використовувати певний комплекс заходів, спрямованих на зниження ризику до рівня, який, на думку страхувальника, є допустимим.

**Висновки.** Таким чином, страхування фінансових ризиків має суттєві відмінності від страхування класичних ризиків. Страхові компанії під час впровадження страхування фінансових ризиків на ринку України повинні враховувати суть та особливості даного виду страхування, підготувати відповідне методичне та кадрове забезпечення. Врахування та впровадження запропонованих заходів дасть змогу

страховим компаніям розвивати даний вид страхування в Україні та зробити його більш прибутковим.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черкасов В.В. Деловой риск в предпринимательской деятельности : [практическое пособие] / В.В. Черкасов. – Київ : ЛИБРА, 1996. – С. 9.
2. Козьменко О.В. Традиционные методы управления риском / О.В. Козьменко // Риск-менеджмент инноваций : [монография] / Т.А. Васильева, О.Н. Диденко, А.А. Епифанов [и др.]. – Сумы : Деловые перспективы, 2005. – 260 с.
3. Базилевич В. Страховий ринок України / В. Базилевич. – Київ : Знання, 1998. – С. 108–154.
4. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків / М.С. Клапків. – Тернопіль : Економічна думка & Карт-бланш, 2002. – 570 с.
5. Шумелда Я. Страхування : [навч. посіб. для студ. ек. спец.] / Я. Шумелда. – Тернопіль : Джура, 2004. – 280 с.
6. Діба М.І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М.І. Діба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 635. – С. 22–28.
7. Байдина О.С., Байдин Е.В. Финансовые риски: природа и взаимосвязь / О.С. Байдина, Е.В. Байдин // Деньги и кредит. – 2010. – № 7. – С. 29–32.
8. Землячова О.А., Савочка Л.С. Класифікація фінансових ризиків та методи їх зниження / О.А. Землячова, Л.С. Савочка // Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – С. 50–57.
9. Журавка О.С. Проблемні аспекти страхування фінансових ризиків в Україні / О.С. Журавка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 20. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – С. 16–24.
10. Корнєєв М.В. Розвиток страхування фінансових ризиків на ринку фінансових послуг України / М.В. Корнєєв // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(4). – С. 104–109.
11. Хорін Л. Страхування фінансових ризиків – від ремісництва до мистецтва / Л. Хорін // Вісник НБУ. – 1998. – № 10. – С. 45–489.

УДК 369.22

**Вікнянська А.О.**  
кандидат економічних наук,  
асистент кафедри туризму та економічної теорії  
Буковинського державного фінансово-економічного університету

## ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ТА ЗАХИСТУ МАТЕРИНСТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто необхідність упровадження інституту соціального страхування та захисту материнства в Україні, що дасть змогу мінімізувати вплив соціального ризику та його форм. Запропоновано джерела формування, напрями використання та резервування, нормативно-правове, організаційне та інформаційне забезпечення інституту соціального страхування та захисту материнства в Україні.

**Ключові слова:** фінансовий механізм соціального страхування та захисту материнства, інститут соціального страхування та захисту материнства, жіноча робоча сила, бюджет, дохід.

### **Викнянская А.А. ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И ЗАЩИТЫ МАТЕРИНСТВА В УКРАИНЕ**

В статье рассмотрена необходимость внедрения института социального страхования и защиты материнства в Украине, что позволит минимизировать влияние социального риска и его форм. Предложены источники формирования, направления использования и резервирования, нормативно-правовое, организационное и информационное обеспечение института социального страхования и защиты материнства в Украине.

**Ключевые слова:** финансовый механизм социального страхования и защиты материнства, институт социального страхования и защиты материнства, женская рабочая сила, бюджет, доход.

### **Viknianska A.O. THE APPROACH TO THE FORMATION OF THE INSTITUTE OF SOCIAL INSURANCE AND MATERNITY PROTECTION IN UKRAINE**

The article discusses the need to introduce the institute of social insurance and maternity protection in Ukraine, which will minimize the impact of social risk and its forms. Proposed sources of formation, areas of usage and reserving, regulatory and legal, organizational and informational support of the Institute of social insurance and maternity protection in Ukraine.

**Keywords:** financial mechanism of social insurance and maternity protection, institute of social insurance and maternity protection, women's labor force, budget, income.

**Постановка проблеми.** Сучасний трансформаційний стан національної економіки характеризується посиленням соціально-економічних та політичних диспропорцій, що мають дестабілізуючий вплив на суспільство, з помітними негативними змінами у рівні та якості життя населення, що сприяє наростанню міжрегіональних суперечностей та унеможливленню процесів відтворення робочої сили.

У сучасних кризових умовах економіки України гостро стоїть потреба забезпечення розвитку та зростання добробуту громадян, тому необхідним є пошук шляхів формування всеохоплюючої та універсальної системи соціального страхування та захисту материнства в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження зазначеної проблеми зробили зарубіжні вчені Кайлова О.В. [4], Савельєва Ю.А. [6], Мокрецов С.С., Левин М.І., Шилова Н.В., Карабчук Т., Нагерняк М., Арженовский С., Артамонова Д. Проте залишається багато невизначених питань саме щодо соціального страхування та захисту материнства в Україні.

**Мета статті** полягає в окресленні можливих схем формування фінансового механізму соціального страхування та захисту материнства в Україні, формування та організації фінансових відносин для належного матеріального забезпечення жінок у період вагітності та пологів та відтворення їх робочої сили в післяпологовому періоді.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливої уваги заслуговує процес відтворення жіночої робочої сили, у зв'язку з цим підвищується увага до державної форми регулювання відтворення робочої сили, а саме до соціальної політики держави та системи соціального захисту, адже Україна кон-

ституційно проголосила себе соціальною державою, тому, з огляду соціальної політики, соціальне страхування, є складовою частиною соціального захисту населення, що дає змогу зберегти відповідні стандарти рівня та якості життя людини за настання соціального ризику [1].

Поняття «соціальний захист материнства» та «відтворення жіночої робочої сили» рідко згадується в наукових працях, а в законодавчій базі досі немає трактувань. Соціальний захист материнства працюючих громадян можна розглядати як сукупність фінансових відносин, що виникають під час відшкодування втраченого внаслідок вагітності, пологів та післяпологового періоду трудового доходу за рахунок добровільної та обов'язкової (державної) форм соціального захисту.

Виконання жінкою репродуктивної функції зумовлює виникнення низки супутніх ризиків:

- зменшення сукупного сімейного доходу або його втрата;

- витрати, що зумовлені необхідністю обстеження в спеціалізованих медичних закладах;

- витрати, що виникають через ускладнення під час вагітності та після пологів;

- додаткові витрати, що пов'язані із народженням дитини.

Отже, репродуктивний період жінки характеризується виникненням різного роду ризиків, у тому числі соціального ризику та його прояву, оскільки вагітність та пологи супроводжуються, з одного боку, загрозою та патологією в період вагітності, пологів, післяпологовому періоді, а також загрозою материнської та дитячої смертності, з іншого – втратою або зниженням сукупного сімейного доходу; додатковими витратами, пов'язаними з народженням дитини, витратами на лікування та обстеження.

Частково витрати, які виникають після народження дитини, компенсуються одноразовою допомогою при народженні дитини, проте, з огляду на відсутність в Україні загальнообов'язкового медичного страхування, доцільно створити всеохоплюючу систему соціального страхування та захисту материнства.

Слід зазначити, що матеріальною і правовою гарантією охорони материнства та дитинства є допомога по вагітності та пологах. У Міжнародному пакті про економічні та культурні права (стаття 10) зазначено, що «особлива охорона повинна надаватися матерям до і після пологів». Протягом цього періоду працюючим матерям повинна надаватися оплачувана відпустка або відпустка з достатньою соціальною допомогою [2]. У Конституції України зазначено, що саме сім'я, дитинство, материнство і батьківство охороняються державою.

Згідно із цим міжнародним актом і чинною Конституцією право жінок у період вагітності та пологів на державне соціальне страхування закріплено в Законі України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» [3]. Однак конституційне та законодавче проголошення захисту та підтримки ще не означає їх ефективного здійснення, оскільки потрібним є дієвий, реально функціонуючий механізм такого захисту.

Держава визнає необхідність охорони здоров'я жінок у період вагітності та пологів із подальшим відтворенням їх робочої сили. Для цього вагітним жінкам надається спеціально оплачувана відпустка, мета якої – відшкодування втраченого заробітку.

Соціальний захист материнства працюючих громадян виконує функції:

- демографічну (через механізм надання допомог, програм, сертифікатів стимулюється народжуваність і виявляється вплив на демографічний процес);
- економічну (через надання допомог, фінансування програм відбувається вирівнювання доходів громадян у період материнства, компенсація втраченого доходу в результаті настання ризику – втрати трудового доходу. Крім того, за добровільної форми захисту громадяни стають учасниками економічних відносин під час відкриття банківських вкладів, купуючи страхові продукти і отримуючи виплати з цільового фонду організації);
- соціальну (необхідність громадянам відновити фізичні, професійні, психологічні якості).

У країнах Європейського Співтовариства відпустка по вагітності та пологах надається на термін від 84 до 196 календарних днів. До прикладу, в Італії – 151 день, у Данії – 196, у Великобританії – 126, у Князівстві Люксембург і Франції – 112, у Португалії – 90, в Ірландії – 84, у Греції – 105 та ФРН – 92–126 днів [4].

У СРСР із 1963 р. тривалість післяпологової відпустки залежала від характеру пологів. Питання про тривалість цієї відпустки входило до компетенції медичних працівників і регламентувалось Інструкцією про порядок надання відпустки при патологічних пологах, затвердженою Міністерством охорони здоров'я СРСР. У Росії надається оплачувана декретна відпустка в разі викидня, що настав після закінчення 196 днів вагітності, на загальних підставах, як і в разі нормальних пологів.

Отже, в Україні законодавчо закріплене право жінок на оплачувану відпустку по вагітності та пологах належної тривалості. Відпустка аналогічної три-

валості надається у Великобританії і ФРН, лише в Італії та Данії жінкам надають більш тривалу відпустку.

На нашу думку, враховуючи належність окремих територій України до зон радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи, слід визначити тривалість декретної відпустки жінкам, які проживають на цих територіях, залежно від категорії радіоактивного забруднення. З кожним роком у цих зонах збільшується кількість дітей із різними патологіями, набутими в період внутрішньоутробного розвитку. Фінансовий аспект цієї проблеми пов'язаний із виникненням додаткових витрат, що зумовлені необхідністю медичних обстежень та більш тривалим періодом відтворення робочої сили у післяпологовому періоді. Слід встановити залежність тривалості відпустки по вагітності та пологах від стану радіаційної ситуації конкретної місцевості.

Враховуючи вищевикладене, слід зазначити, що в Україні відсутня практика фінансування загрози в період вагітності жінки та догляду нею за дитиною, що пов'язано з необхідністю додаткових витрат на профілактичний огляд чи лікування.

Зниження сукупного сімейного доходу у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, пов'язаною з народженням дитини, поглиблює вплив соціального ризику, при цьому одноразову допомогу при народженні дитини не враховуємо, з огляду на її цільовий характер.

Деякі дослідники відстоюють думку про необхідність створення окремого Фонду соціального захисту материнства задля максимального відтворення жіночої робочої сили, однак за сучасної соціально-економічної кризи в Україні така можливість відсутня через додаткові адміністративно-управлінські витрати. Враховуючи уніфіковану структуру функціонування цільових позабюджетних соціальних фондів в Україні, управління Фондом соціального страхування та захисту материнства, джерела його надходжень та напрями використання відображено на рис. 1.

Основними завданнями такої політики є:

- підвищення соціального статусу сім'ї з кількома дітьми, посилення потреби в дітях, формування орієнтації на народження не менше двох-трьох дітей;
- створення сприятливих умов для народження і виховання кількох дітей;
- збереження (у тому числі завдяки підвищенню культури регулювання дітонародження) репродук-

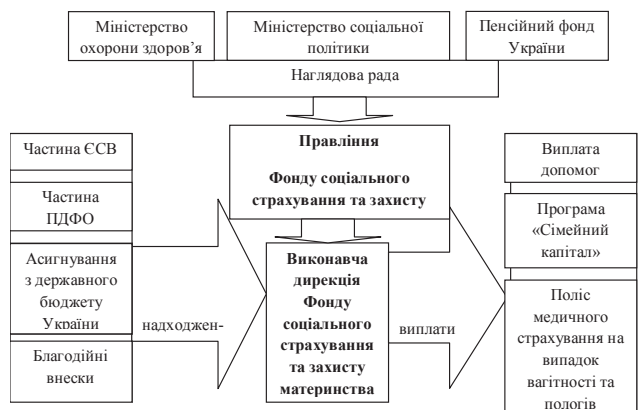


Рис. 1. Схема функціонування Фонду соціального страхування та захисту материнства в Україні

Джерело: авторська розробка.

тивного здоров'я, що забезпечує можливість мати бажане число дітей.

Політика, націлена на збільшення народжуваності, повинна бути комплексною й орієнтованою на усунення причин, що визначають її вкрай низький рівень.

Проте існує інша думка, що доцільнішим є запровадження інституту соціального страхування та захисту материнства в Україні задля створення всеохоплюючої та універсальної системи соціального захисту жінок у зазначені періоди, мінімізації впливу соціального ризику та його форм.

Ураховуючи принцип солідарності та субсидування формування і використання фінансових ресурсів, вважаємо доцільним формування інституту соціального страхування та захисту материнства на базі Фонду соціального страхування в межах реформованої структури.

Діяльність відділу соціального страхування материнства та експертизи тимчасової непрацездатності та якості медичних послуг, зокрема сектору соціального страхування материнства (створений за рахунок реорганізації сектору надання матеріального забезпечення), передбачатиме такий комплекс функцій:

– виплату допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами;

– виплату одноразової допомоги при народженні дитини (до моменту реалізації програм «Сімейний капітал» та «Обов'язкове соціальне страхування на період вагітності та пологів»).

Основні цілі інституту соціального страхування та захисту материнства відображено на рис. 2.

Фінансовий механізм соціального страхування у зв'язку з материнством передбачає детальний аналіз формування та використання фінансових ресурсів, що будуть спрямовані на соціальний захист материнства в Україні. Обґрунтуємо можливі додаткові джерела формування фінансових ресурсів:

- страхові внески страхувальників-роботодавців і застрахованих осіб;
- частина податку на доходи фізичних осіб;
- благодійні внески підприємств, установ, організацій та фізичних осіб;
- асигнування з державного бюджету України;
- інші надходження, не заборонені законодавством України.

*Страхові внески страхувальників роботодавців і застрахованих осіб.* Передбачається віднести до складу платників страхових внесків:



**Рис. 2. Основні цілі формування інституту соціального страхування та захисту материнства в Україні**

Джерело: запропоновано автором.

• юридичних (підприємства, установи, організації) та фізичних осіб, які в межах трудових відносин використовують працю фізичних осіб;

• осіб, які працюють на умовах трудового договору (контракту) на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форм власності та господарювання або у фізичних осіб;

• членів колективних підприємств, сільськогосподарських та інших виробничих кооперативів;

• осіб, які забезпечують себе роботою самостійно (осіб, які займаються підприємницькою, адвокатською, нотаріальною, творчою та іншою діяльністю, пов'язаною з одержанням доходу безпосередньо від цієї діяльності).

Об'єктом нарахування страхових внесків пропонуємо встановити:

– суму нарахованої основної та додаткової заробітної плати, інші виплати заохочувального та компенсаційного характеру, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці» [5];

– суми винагороди за умовами виконання робіт (надання послуг) цивільно-правових договорів;

– сума допомоги або компенсація відповідно до чинного законодавства України.

Тариф у частині сплати страхових внесків до Фонду материнства пропонуємо визначити в розмірі 2% від бази для нарахування страхових внесків у частині збільшення єдиного соціального внеску.

Контролюючі функції в частині правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати страхових внесків передати Пенсійному фонду України (за нинішніх умов – Державній фіскальній службі України), який здійснював акумуляцію єдиного соціального внеску з подальшим перерахуванням його до Фондів соціального страхування.

*Частина податку на доходи фізичних осіб.* Одним із джерел додаткових надходжень коштів до бюджету є збільшення ставки податку на доходи фізичних осіб, які не виховують дітей. Це пов'язано насамперед із перерозподілом частини фінансового навантаження з осіб, які не мають дітей, до сімей, сукупний дохід яких зменшується у зв'язку з народженням та вихованням дитини, адже, як свідчать статистичні дані, кожна нова дитина в сім'ї посуває її на 15–20% до межі бідності [6].

Схожий механізм додаткового акумулювання фінансових ресурсів був використаний у СРСР у 1941–1982 рр. шляхом уведення податку на холостяків. Деякі науковці вважають можливим окрім страхових внесків роботодавців-страхувальників та застрахованих осіб визначення джерелом надходжень Фонду ССЗТВП податку на бездітність.

Отже, визначення підвищеної ставки податку на доходи фізичних осіб, які не мають дітей чи навпаки, – визначення пільг для сімей із дітьми, сприятиме підвищенню рівня матеріального захисту насамперед матерів у період вагітності, пологів та післяпологовому періоді.

*Асигнування з державного бюджету України.* За рахунок коштів державного бюджету України на цей час виплачуються: одноразова допомога при народженні дитини, допомога по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, допомога одиноким матерям.

Відсутність контролю цільового використання одноразової допомоги при народженні дитини потребує її модифікації в частині:

– сплати основної суми при народженні дитини;

– направлення частини допомоги на формування програм збереження та примноження сімейного капіталу.

Не зменшуючи законних інтересів сімей із дітьми, яким, згідно з чинним законодавством, передбачена одноразова допомога при народженні дитини, ми пропонуємо за прикладом «материнського капіталу» ввести програму «Сімейний капітал» в Україні. Серед інших джерел формування інституту материнства передбачається наявність благодійних внесків та інших надходжень, не заборонених законодавством.

У контексті використання фінансових ресурсів соціального страхування з тимчасової втрати працездатності варто звернути увагу на необхідність передачі функцій у частині виплати допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами відділу соціального страхування материнства та експертизи тимчасової непрацездатності та якості медичних послуг (реформований сектор матеріального забезпечення), що сприятиме наближенню послуг до їх безпосереднього споживача.

Особливої уваги потребують нові форми соціального захисту жінок у період вагітності, пологів та післяпологовому періоді, що забезпечить Сектор соціального страхування материнства відділу соціального страхування материнства та експертизи тимчасової непрацездатності та якості медичних послуг.

Висновки. Створення всеохоплюючої системи захисту материнства передбачає певні функціональні зміни в організації фінансових відносин основних її суб'єктів та потребу в упровадженні новацій у час-

тині підвищення рівня життя сімей із дітьми. Такими новаціями, на нашу думку, можуть стати програма медичного страхування жінок у період вагітності та пологів і програма «Сімейний капітал».

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боков О.В. Теоретичні аспекти соціального страхування / О.В. Боков // Державне будівництво. – Х. : Магістр, 2007. – Вип. 2. – С. 215–217 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/1/04.pdf>.
2. Міжнародний пакт про економічні та культурні права [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://constituanta.blogspot.com/2011/02/1966.html>.
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням» від 18.01.2001 р. № 2240-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2240-14/page>.
4. Кайлова О.В. Опыт семейной политики в странах Европейского Союза: система родительских отпусков / О.В. Кайлова // Политика народонаселения: настоящее и будущее : IV Валентьевские чтения : сб. докл. / Ред. В.В. Елизаров, В.Н. Архангельский. – М. : МАКС Пресс, 2005. – С. 15–20.
5. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
6. Савельєва Ю.А. Сучасні виклики можливостям українських жінок у плануванні сім'ї [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/55213/516506.pdf>.

УДК 657.44:339.187.6

**Джулія Л.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Хмельницького національного університету

**Демчук Ю.А.**  
студентка  
Хмельницького національного університету

## ОСОБЛИВОСТІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ ТА ПРОЦЕДУРИ ЇХ ОБЛІКУ

У статті розглянуто сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні. Досліджено роль банків під час формування лізингової угоди, розглянуто облікові процедури лізингових операцій банків, встановлено перспективи подальшого розвитку лізингу за участі банків.

**Ключові слова:** лізинг, ринок лізингових послуг, облікові процедури, лізингові відносини, банківська система.

**Джулия Л.В., Демчук Ю.А. ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ И ПРОЦЕДУРЫ ИХ УЧЕТА**

В статье рассмотрены современное состояние, проблемы и перспективы развития рынка лизинговых услуг в Украине. Исследована роль банков при формировании лизинговой сделки, рассмотрены учетные процедуры лизинговых операций банков, установлены перспективы дальнейшего развития лизинга при участии банков.

**Ключевые слова:** лизинг, рынок лизинговых услуг, учетные процедуры, лизинговые отношения, банковская система.

**Juliy L.V., Demchuk Y.A. FEATURES LEASING TRANSACTIONS IN THE BANKING SYSTEM AND ITS ACCOUNTING PROCEDURES**

In the article the modern condition, problems and prospects of development of the leasing market in Ukraine. The role of banks in the formation of the leasing agreement, considered accounting procedures for leasing transactions of banks established development prospects of leasing the participation of banks.

**Keywords:** leasing, leasing market, accounting procedures, leasing relations, banking system.

**Постановка проблеми.** У світовій економіці лізинг займає друге місце за обсягами інвестицій після банківського кредитування. Як фінансова послуга, лізинг сьогодні виступає одним із факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних під-

приємств, покращання якості послуг, підвищення ефективності виробництва і, як наслідок, зміцнення позицій на вітчизняному та світовому ринках. Окрім того, зростання значення ринку лізингових послуг в Україні обумовлене тим, що лізинг є альтернативою

банківському кредитуванню та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічної діяльності. Ринок лізингових послуг в Україні поки що перебуває в процесі формування, що визначається рівнем економічного розвитку, станом ринкової інфраструктури, характером державної політики, національними, правовими та іншими чинниками. Для визначення шляхів активізації лізингових операцій великого значення набуває облікова система, оскільки облікова інформація дає змогу визначити переваги та недоліки лізингу порівняно з іншими видами фінансування, а також дослідити передумови, проблеми та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Висвітленню окремих аспектів дослідження ролі банків у розвитку лізингу в Україні було присвячено низку праць вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них – Н.Л. Безклубна, Н.Н. Внукова, К.В. Кабаніхіна, О.Г. Луб'яницький, Н.П. Логвинова, Б.Л. Луців, В.І. Міщенко, О.В. Ольховиков, С.І. Румянцев, Н.Г. Слав'янська. Однак подальший розвиток ринку банківських послуг викликає необхідність дослідження лізингових операцій як альтернативних способів технічного оновлення різних суб'єктів господарювання, важливого джерела доходів банківських установ та особливостей їх відображення в обліковій системі банку для можливості отримання достовірної інформації й обґрунтованого прийняття управлінських рішень.

**Мета статті** полягає в аналізі лізингових послуг у банківській системі та процедур їх відображення в обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до ст. 1 Закону України «Про фінансовий лізинг», фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу [1]. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її в користування лізингоодержувачу на визначений строк (не менше одного року) за встановлену плату (лізингові платежі). Згідно зі ст. 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність», лізинг є однією

з банківських операцій, яку банки мають право здійснювати на підставі банківської ліцензії Національного банку України [2].

Світова практика виділяє дві моделі розвитку лізингового бізнесу: європейську та американську [3]. Європейська модель передбачає створення великих вузькоспеціалізованих компаній, які, як правило, були створені великими банками і згодом можуть від них відмежовуватися. В американській моделі компанії утворюються приватними підприємцями без участі банків. Вітчизняний ринок лізингу розвивається за європейською моделлю, адже більша його частина (близько 80%) контролюється комерційними банками.

Для банківських установ надання лізингових послуг – доволі безпечна операція, адже вона базується на принципах цільового використання кредиту та його забезпечення ліквідною заставою. Під час здійснення лізингових операцій банківські установи отримують переваги і недоліки, зазначені в таблиці 1.

В українських банках також викликає певні труднощі організація лізингового процесу, що, з одного боку, спричинено відсутністю або недосконалістю чітких методик із проведення лізингових операцій та недосконалістю законодавства, а з іншого – лізинг є комплексом послуг із фінансування та подальшого обслуговування об'єкта лізингу, що передбачає включення до лізингового процесу певної кількості учасників. Незважаючи на те, що всі витрати, пов'язані з укладенням лізингового договору, несе лізингоодержувач, складність процедури виступає стримуючим фактором для більшості банків України.

Відчувається також гостра нестача висококваліфікованих кадрів, що спеціалізуються на лізингу, зокрема банківському. Майнові ризики напряму пов'язані з об'єктом лізингу. Банк, виступаючи власником об'єкта лізингу протягом усього строку дії лізингового договору, все ж має ризик втрати, неповернення, морального старіння та відсутності можливості реалізації лізингового об'єкта. Однак дані майнові ризики легко мінімізувати шляхом страхування, а також більш ретельним відбором лізингових проектів. Наприклад, досить перспективним для банківського сектору України може стати лізинг транспортних засобів, що мають сталий попит, високу

Таблиця 1

Характеристика переваг та недоліків лізингу [3; 4]

Переваги	Недоліки
Розширення кола банківських операцій, ріст числа клієнтів і, відповідно, збільшення одержуваних доходів.	Складна організація лізингової угоди через значну кількість учасників.
Зниження ризику втрат від неплатоспроможності клієнтів. Під час здійснення лізингових операцій банк залишається власником майна, переданого в оренду, отже, під час порушення умов договору він може зажадати повернення переданого в оренду майна. Дана обставина забезпечує можливість проведення лізингових операцій із клієнтами, чиє фінансове положення викликає сумнів, наприклад із кооперативами, малими підприємствами.	Можуть бути вищі адміністративні витрати, тому вважають, що ціна лізингу може бути нижчою або дорівнювати ціні позики тільки за наявності певних податкових пільг.
Лізингодавець (банк чи лізингова компанія) має право нараховувати на майно, передане йому в оренду, амортизаційні відрахування, що не обкладаються податком, і можуть служити джерелом коштів для закупівлі нового майна.	Науково-технічний прогрес робить об'єкт лізингу застарілим, під час фінансового лізингу орендні платежі не припиняють до завершення угоди.
Величина орендної плати за надання майна в рамках лізингу може бути вищою, ніж процентна ставка по довгостроковим кредитах, виданих на той же термін. Дане положення оправдовує надання клієнту крім позички реального її наповнення у вигляді машин і устаткування, а також іншого майна, що є особливо необхідним в умовах існуючого в Україні дефіциту практично на всі види промислового устаткування.	Вартість лізингу є вищою, ніж позики, оскільки ризики зносу устаткування лягають на лізингодавця.
Під час здійснення лізингових операцій банк зараховує на свій рахунок орендну плату на визначену дату, що набагато спрощує нарахування й облік відсотків за кредитами у процесі довгострокового кредитування.	–

ліквідність, а також наявність добре розвинутого вторинного ринку збуту.

Існують різноманітні варіанти банківської участі в лізингу. Найпоширенішими їх видами є пряма і непряма участь. Залежно від ступеня активності банку в лізинговій угоді та форми банківського лізингового продукту пропонується поділ банківських лізингових операцій на універсальні, клієнтоорієнтовані та ініційовані лізингодержувачем або лізинговою компанією. Раціональна модель організації банківського лізингу передбачає використання схеми партнерства з обмеженою відповідальністю, в якій комерційний банк зосереджується на функції «стратегічного партнера». Із теоретичних позицій зміст банківської лізингової діяльності найбільш повно може бути розкрито через аналіз взаємопов'язаних категорій банківського лізингового продукту і банківської лізингової технології. Визначення банківського лізингового продукту відбувається за допомогою виділення чотирьох його «зрізів». На першому «зрізі» досліджуються особливості ринку банківських лізингових продуктів і характер конкуренції на ньому. Другий «зріз» характеризується комплексом банківських операцій і послуг, через які здійснюється банківська лізингова діяльність і досягається задоволення потреб клієнта. На третьому «зрізі» відбувається інжиніринг банківського лізингового продукту – розробка моделі продукту за допомогою особливого набору методів і прийомів. Четвертий «зріз» присвячений оцінці ефективності розробленого банківського лізингового продукту. Банківська лізингова технологія – модель проведення банківських операцій, деталізована до сукупності методик, що регламентують дії служб банку та окремих виконавців [5].

В операціях із фінансового лізингу банк може виступати і як лізингодавець (кредитор), і як лізингодержувач (позичальник).

Операції банків із надання необоротних активів у фінансовий лізинг (оренду) класифікують як кредитні та обліковують на відповідних рахунках Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України: 1520 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий іншим банкам»; 2071 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий суб'єктам господарювання». Рахунки призначені для обліку заборгованості за фінансовим лізингом. За дебетом рахунків проводять суми заборгованості за фінансовим лізингом, за кредитом рахунків проводять суми погашення заборгованості за фінансовим лізингом.

За формою операція фінансового лізингу (оренди) означає передання чи отримання основних засобів у користування. Придбані банком основні засоби, призначені для передавання в лізинг, банк-лізингодавець може або обліковувати на рахунках четвертого класу, де обліковуються інші основні засоби та нематеріальні активи, які належать банкові, або не оприбутковувати їх на баланс, а відразу передавати в лізинг (оренду):

– основні засоби, передані (отримані) у фінансовий лізинг (оренду), обліковують за меншою із двох вартостей – теперішньою (з урахуванням ставки процента, що прирощується) або ринковою;

– основні засоби, передані у фінансовий лізинг (оренду), обліковує банк-лізингодавець як виданий кредит;

– банк-лізингодержувач відображає в балансі отримані у фінансовий лізинг (оренду) необоротні активи водночас як активи й як зобов'язання.

Наданий у фінансовий лізинг (оренду) об'єкт необоротних активів у сумі мінімальних лізингових

(орендних) платежів і негарантованої ліквідаційної вартості лізингодавець відображає в бухгалтерському обліку як кредит:

– Дт 1520 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий іншим банкам» (2071 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий суб'єктам господарської діяльності»); Дт 4409 «Знос основних засобів», 7490 «Негативний результат від вибуття нематеріальних активів та основних засобів»;

– Кт 4400 «Основні засоби» – на суму залишкової вартості об'єкта фінансового лізингу (оренди).

Витрати, що пов'язані з оформленням договору про фінансовий лізинг (оренду), включають до вартості кредиту під час первісного визнання та амортизують протягом строку лізингу (оренди). У цьому разі в бухгалтерському обліку здійснюються проведення:

– Дт 1525 «Неамортизована премія за кредитами, що надані іншим банкам» (2075 «Неамортизована премія за кредитами в інвестиційну діяльність, що надані СГ»);

– Кт «Рахунки грошових коштів, рахунки клієнтів».

Нарахування доходу та амортизацію витрат за операціями з фінансового лізингу (оренди) у бухгалтерському обліку відображають записами:

– Дт 1528 «Нараховані доходи за кредитами, що надані іншим банкам» (2078 «Нараховані доходи за кредитами в інвестиційну діяльність, що надані суб'єктам господарювання»); Кт 6018 «Процентні доходи за фінансовим лізингом (орендою), що наданий іншим банкам», 6028 «Процентні доходи за фінансовим лізингом (орендою), що наданий суб'єктам господарювання» – на суму нарахованого доходу.

– Дт 6028 «Процентні доходи за фінансовим лізингом (орендою), що наданий СГ»; Кт 1525 «Неамортизована премія за кредитами, що надані іншим банкам», (2075 «Неамортизована премія за кредитами в інвестиційну діяльність, що надані СГ») – на суму амортизації премії.

Отримана лізингодавцем сума лізингового (орендного) платежу відображається в бухгалтерському обліку таким проведенням:

– Дт «Рахунки грошових коштів, поточні рахунки»;

– Кт 1528 «Нараховані доходи за кредитами, що надані іншим банкам» (2078 «Нараховані доходи за кредитами в інвестиційну діяльність, що надані суб'єктам господарювання») – на суму отриманого доходу; Кт 1520 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий іншим банкам» (2071 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий суб'єктам господарської діяльності») – на суму компенсації вартості об'єкта фінансового лізингу (оренди).

Якщо за умовами договору об'єкт фінансового лізингу (оренди) повертається лізингодавцю, то в обліку лізингодавця на суму негарантованої ліквідаційної вартості здійснюється таке проведення:

– Дт 4400 «Основні засоби»;

– Кт 1525 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий іншим банкам» (2071 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий суб'єктам господарської діяльності») [6].

Практика використання лізингових операцій комерційними банками України виявила їх безсумнівні переваги для всіх його учасників. Стрімка динаміка розвитку лізингових відносин спонукала банки відокремлювати лізинг як банківську послугу та заснувати власні лізингові компанії.

Створення банком власної лізингової компанії вирішує одну з найголовніших проблем, з якими стикаються лізингові компанії в процесі своєї діяльності – пошук джерел фінансування для реалізації власних проектів [7]. Кредитуючи дочірню лізингову компанію, банк може відкривати перед нею доступ до стабільного та довготермінового фінансування, завдяки чому останні отримують значну конкурентну перевагу, а банк, своєю чергою, отримує додаткове джерело прибутків та сприяє диверсифікації ризиків і підвищенню ліквідності. Нині лізингові операції, довівши свою ефективність для лізингоотримувачів та прибутковість для лізингодавця, активно застосовуються в різних галузях вітчизняного господарства.

Український ринок лізингових послуг представляють такі лізингодавці: банки – резиденти України; лізингодавці – нерезиденти України (міжнародний лізинг); лізингові компанії – резиденти України. Зазначені вище переваги лізингу над традиційними формами кредитування мали би привабити до нього споживачів, особливо на тлі сучасного похвалення факторингових і появи колекторських послуг щодо проблемних позичальників банківських коштів [9].

Станом на 31.12.2015 р. до переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг, внесено інформацію про 268 юридичних осіб – лізингодавців та до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 362 фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу.

Протягом 2015 р. фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, укладено 4119 договорів фінансового лізингу на суму 6261,6 млн. грн.

Станом на 31.12.2015 р. спостерігається тенденція зменшення частки довгострокових договорів лізингу. Договори, термін дії яких більше п'яти років або дорівнює 10 рокам порівняно з аналогічною датою минулого року, зменшилися на 80,9% (25310,2 млн. грн.), договори з терміном дії більше 10 років зменшилися на 22,1% (366,1 млн. грн.) [10].

Слід зазначити, що мінімізувати ризики за лізинговими операціями або повністю їх виключити можливо, для цього потрібно ретельно обдумати згоду на надання лізингу, провести комплексний аналіз лізингоотримувача, розробити графік грошових надходжень. Багато науковців вважають, що лізингові схеми мають понижений ступінь ризику.

**Висновки.** Отже, світовий досвід свідчить, що, незважаючи на деякі недоліки, лізинг є одним із ефективних методів інвестування, який дає змогу без різкої фінансової напруги підприємства забезпечити формування матеріально-технічної бази, та одним

із найпрогресивніших методів матеріально-технічного забезпечення. Основним джерелом інформації для об'єктивної оцінки лізингових проектів виступає облікова система, яка забезпечує систематизацію інформації за видами лізингових послуг та клієнтами банку.

У сучасних умовах лізингові відносини є повністю залежними від банківського кредитування. Аналіз сучасного стану фінансових послуг показав, що лізинг поступово набуває популярності, стаючи перспективним напрямом банківської діяльності, адже нині найреальнішими суб'єктами господарювання, які можуть надавати лізингові послуги, незважаючи на необхідний накопичений капітал, можуть виступати лише банківські установи. Зважаючи на це, зараз вітчизняна банківська система рухається в напрямі створення підконтрольних дочірніх лізингових компаній. Державі необхідно стимулювати банки до проведення лізингових послуг, що характерно в практиці розвинутих країн світу, шляхом надання їм певних пільг, як дадуть змогу активізувати цей вид фінансового інструменту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про фінансовий лізинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Горбатенко О.А. Проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин в Україні / О.А. Горбатенко // Фінанси України. – 2012. – № 13. – С. 123–126.
4. Ярошевич Н.Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н.Б. Ярошевич // Збірник науково-технічних праць Наукового вісника НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 241–246.
5. Луців Б.Л. Сучасні аспекти лізингової діяльності банківських установ в Україні / Б.Л. Луців // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VubsNBU/2012\\_1/12\\_1\\_40.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VubsNBU/2012_1/12_1_40.pdf).
6. Табачук Г.П. Фінансовий облік у банках : [навч. посіб.] / Г.П. Табачук, О.М. Сарахман, Т.М. Бречко. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 424 с.
7. Сухаревич В.Т. Банк як суб'єкт лізингових відносин / В.Т. Сухаревич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 19.8.
8. Драбовський А.Г. Лізинг як альтернативна форма фінансування та інвестування в сучасних умовах / А.Г. Драбовський // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 3. – С. 65–72.
9. Лізинг як важливий інструмент фінансування економіки України: етапи розвитку, особливості, результати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finalearn.com/lifers-814-2.html>.
10. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nfp.gov.ua/files/FK\\_2015.pdf](http://nfp.gov.ua/files/FK_2015.pdf).



УДК 336.71:658.014.1(477)

**Денис О.Б.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та управління персоналом  
Львівського навчально-наукового інституту  
«Університет банківської справи»*

## ОЦІНКА РІВНЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВЛАСНОСТІ В БАНКАХ УКРАЇНИ

У статті на основі опрацювання звітності всіх банківських установ України проаналізовано структуру акціонерного капіталу банків. Розраховано середній розмір контрольного пакету акцій у банківських установах та відзначено тенденцію до високого рівня концентрації власності в банківському секторі України. Оцінено співвідношення участі різних груп інвесторів у банках України та показано наявність трьох типів контролюючих власників у банках. Зроблено висновок, що за відсутності зовнішніх обмежень на монополію власника під час прийняття управлінських рішень концентрована структура власності в банках України створює високий ризик зловживань власників банків.

**Ключові слова:** банк, акціонери, істотна участь, пряме володіння, опосередковане володіння, концентрація власності, корпоративний конфлікт.

### **Денис О.Б. ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ В БАНКАХ УКРАИНЫ**

В статье на основе отчетности всех банковских учреждений Украины проанализирована структура акционерного капитала банков. Рассчитан средний размер контрольного пакета акций в банковских учреждениях, отмечена тенденция к высокому уровню концентрации собственности в банковском секторе Украины. Оценено соотношение участия разных групп инвесторов в банках Украины и показано наличие трех типов контролирующих собственников в банках. Сделан вывод, что при отсутствии внешних ограничений на монополию владельца при принятии управленческих решений концентрированная структура собственности в банках Украины создает высокий риск злоупотреблений владельцев банков.

**Ключевые слова:** банк, акционеры, существенное участие, прямое владение, опосредованное владение, концентрация собственности, корпоративный конфликт.

### **Denys O.B. EVALUATION OF THE LEVEL OF CONCENTRATION OF OWNERSHIP IN BANKS OF UKRAINE**

In the article, on the bases of processing all Ukrainian banks reports the structure of the share capital of banks was analyzed. The average size of a controlling stake in banks is calculated and a tendency to high levels of ownership concentration in the banking sector of Ukraine is revealed. The ratio of participation of different groups of investors in banks of Ukraine is reviewed and the existence of three types of owners who can control banks is demonstrated.

It is indicated that in the half of the banks significant share (a package which allows any action in the bank) is concentrated in the hands of one owner. It was concluded that, in the absence of external constraints on monopoly holder in management decisions, concentrated ownership structure of banks in Ukraine creates a high risk of abuse by bank owners.

**Keywords:** bank shareholders, a substantial part, direct ownership, indirect ownership, concentration of ownership, corporate conflict.

**Постановка проблеми.** Незважаючи на те що корпоративна форма підприємництва широко використовується в банківській системі України, багато важливих питань, що стосуються регулювання корпоративних відносин в банках та впливу концентрації власності на управління банками залишаються недостатньо дослідженими.

Це обумовлено новизною тематики корпоративного управління в банках загалом та суттєвими обмеженнями під час використання теоретико-методичного апарату класичної теорії корпоративного управління в країнах із транзитною економікою.

Тривалий період часу вважалося, що механізми корпоративного управління є універсальними для всіх корпорацій. Однак банківські кризи засвідчили, що традиційні механізми управління корпоративними відносинами можуть справляти інші, неоднозначні ефекти впливу. Зокрема, це стосується механізму концентрації власності, який може як обмежувати ризик зловживань менеджерів так і підвищувати ризики зловживань власників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З огляду на актуальність, проблематика концентрації власності привертала увагу багатьох дослідників. Так, теоретичні основи впливу механізму концентрації власності внефінансових корпорацій висвітлені в працях Д. Денис, Дж. Макконнелла. Особливості корпоративних відносин у банках та інші ефекти прояву традиційних механізмів корпоративного управління представлено в публікаціях

П. Мілберта, П. Сайсанеллі. Питання конфліктів інтересів у вітчизняних банках розглянуті в працях українських дослідників О. Костюка, Я. Головіної, Н. Деевої та ін. [1–5].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас, відаючи належне напрацюванням науковців, слід зазначити, що питання концентрації власності в банках України та можливості зловживань власників висвітлено фрагментарно та потребують додаткових досліджень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Із метою оцінки концентрації власності та її впливу на управління банком нами було проведено дослідження власників істотних часток у банках України на основі інформації про власників істотної участі банків, представленої на сайті Національного банку України та сайті НКЦПФР за 2015 р. [6;7]

Дослідження концентрації та структури акціонерної власності в банках України проводилося за такими напрямками:

- аналіз загальної структури акціонерної власності банків України (співвідношення пакетів акцій різних груп інвесторів);
- розрахунок середнього рівня найбільшого контрольного пакету акцій досліджуваних банків;
- оцінка співвідношення участі вітчизняних та іноземних інвесторів;
- аналіз співвідношення участі в капіталі фізичних та юридичних осіб;
- оцінка державної частки в капіталі банків.

Опрацьовано звітність усіх 117 банків України, які, відповідно до нового підходу НБУ до групування банків, поділено на чотири групи: банки з державною часткою (7 банків); банки іноземних банківських груп (19 банків); банки першої групи (більше 0,5% активів банківської системи) (13 банків); банки другої групи (менше 0,5% активів системи) (78 банків).

Структуру банківського сектору України наведено на рис. 1

Результати дослідження показали таке.

Оцінка ключових груп акціонерів та концентрації (середній розмір найбільшого пакету акцій власника істотної участі) показала, що банківський сектор України характеризується високим ступенем концентрації та домінуванням до непрозорої опосередкованої участі в капіталі банків.

За нашими розрахунками, розмір середньої сукупної участі найбільшого акціонера становив 73,36%, при цьому розмір прямої істотної частки – 38,52%, опосередкованої – 36%. Порівнюючи проведені розрахунки 2015 р. з аналогічними даними 2012 р., можна відзначити зменшення прямої участі інвесторів та тенденції до придбання акцій через опосередковану участь. Так, у 2012 р. середній розмір найбільшого контрольного пакету акцій становив 62,02%, середній розмір другого за розмірами пакету – 26,28%.

Розрахунки в розрізі вітчизняних та іноземних банків показали значні коливання середніх розмірів контрольних пакетів акцій (рис. 2).

Так, більш високий рівень концентрації характерний для банків з іноземним капіталом – 97,51%, у той час як середній рівень сукупної істотної участі у вітчизняних банках становив 60,58% у банках першої групи та 66,69% – у банках другої групи. Разом із цим структура власності іноземних інвесторів є більш прозорою: на відміну від банків з істотною участю українських власників іноземні інвестори

більш схильні прямо декларувати пряму участь. Найменш прозорою є структура найбільших вітчизняних банків першої групи, де середній розмір найбільшого пакету акцій за опосередкованою участю становить 53,49%.

Однак слід зазначити, що, на нашу думку, показники концентрації власності по вітчизняних банках є все одно заниженими з огляду на те, що частина банків через дроблення пакетів акцій між багатьма особами належить одному інвестору або є співвласністю пов'язаних осіб.

Аналіз структури власності вітчизняних банків у розрізі фізичних та юридичних осіб показав домінування власності фізичних осіб: із досліджуваної сукупності контрольний пакет 78 банків (24,18%) належить фізичним особам, 24 – юридичним.

Частка присутності власності фізичних осіб є найвищою в банках першої та другої груп (рис. 3).

Оцінка концентрації власності в розрізі фізичних та юридичних інвесторів свідчить про вищий рівень концентрації власності юридичних осіб та разом із цим більші пакети опосередкованої участі фізичних осіб. Зазначимо, що найбільша кількість інвесторів юридичних осіб присутня в банках іноземних банківських груп, тоді як фізичних – у вітчизняних банках другої групи.

Під час оцінки концентрації власності важливим критерієм є розміри істотних часток, що дають додаткові права в управлінні банком. Відповідно до чинного законодавства України, це пакети більші за 25, 50 75% акцій (права та можливості зловживань правами акціонерів наведено в табл. 1).

Дослідження банків у розрізі розмірів істотної участі, що дають додаткові права, показали, що у 65% досліджуваних установ контрольний пакет акцій (більше 50%) належить одному інвестору.

У значній частці банків (51,28%) абсолютний вирішальний пакет акцій (пакет 75%, який дає змогу здійснювати будь-які дії з банком) сконцентровано у руках одного власника (табл. 2).

Підтвердженням високого рівня концентрації власності є й той факт, що із досліджуваної сукупності банків 62 банки (53%) мають одного власника контрольного пакету акцій, середній розмір якого становить 50,11% за прямою участю та 91,38% – за сукупною участю. Загалом кількість власників істотної участі по сектору (94,87%) не перевищує чотирьох осіб.

При цьому 33 установи (28,20%) були власністю одного акціонера, якому за сукупною участю належало 100% акцій банку, із них: два банки належали до I групи, 19 – до II групи, дев'ять – до іноземних банків і три банки – до групи державних банків. Біль-

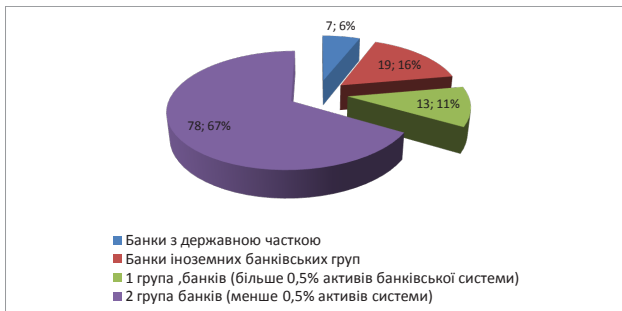


Рис. 1. Структура банківського сектору України станом на 01.01.2016 р. [7]

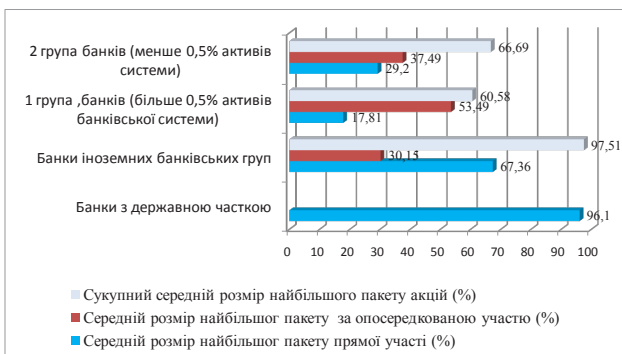


Рис. 2. Середній розмір найбільшого пакету акцій у розрізі груп банків [7]

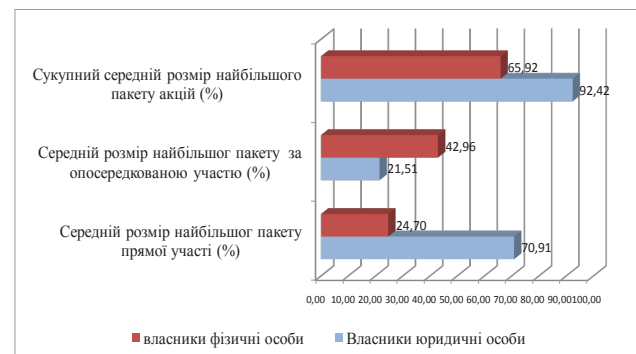


Рис. 3. Середні розміри найбільших контрольних пакетів акцій банків України в 2015 р. [7]

шість банків з одним інвестором – власником 100% акцій (20 банків) належали фізичним особам.

Зазначимо, що за останні два роки кількість банків, що повністю належали одному акціонеру, зросла на сім установ, незважаючи на скорочення кількості банківських установ.

Що характерно, із 33 банків лише 11 декларували як пряму істотну участь 100% -й

пакет акцій (шість українських банків і п'ять – іноземних).

Оцінюючи концентрацію власності у вітчизняних банках, можна відзначити такі акценти:

- наявність трьох типів контролюючих власників: іноземних банківських груп, концентрована власність вітчизняних приватних інвесторів, концентрована державна власність;

Таблиця 1

**Види пакетів акцій АТ та вплив їх власників на управління банком**

Тип пакету акцій	Сприятливий розмір пакету	Повноваження, що надає володіння даним пакетом власнику	Можливості зловживання правом власника в банку
Мінімальний	1 акція товариства	Володіння хоча б однією акцією надає загальні права акціонера, до яких належать:	Зловживання інформаційними правами можливе через розголошення інформації, отриманої з протоколів загальних зборів акціонерів, протоколів засідань наглядової ради, правління та ревізійної комісії, внутрішніх положень банків
Ініціативний	Більше 5% акцій товариства	Крім загальних прав акціонера, володіння таким пакетом акцій надає власнику право обов'язкового внесення пропозицій до порядку денного	Загальне зловживання інформаційними правами і мінімальний вплив на управління
Значний	Більше 10% акцій товариства	Додаткові права: 1) право призначати своїх представників для контролю над реєстрацією акціонерів для участі у загальних зборах акціонерів; 2) вимагати скликання загальних позачергових зборів у будь-який час і з будь-якого приводу; 3) вимагати перевірки фінансово-господарської діяльності правління	Право доступу до додаткової інформації про фінансово-господарську діяльність правління розширює ризик розповсюдження небажаної інформації про банк, а вимога скликання загальних позачергових зборів у будь-який час і з будь-якого приводу дає можливість приносити суттєві фінансові втрати банку та дестабілізувати частково його роботу
Малий блокуючий	Більше 25% акцій товариства	Дає змогу власнику блокувати рішення загальних зборів акціонерів, що вимагають 3/4 голосів акціонерів	Можливість дестабілізації роботи банку через неможливість прийняття таких рішень: 1) зміна статуту товариства; 2) прийняття рішення про виділ та припинення діяльності товариства; 3) рішення анулювання акцій; 4) рішення про збільшення чи зменшення статутного фонду
Великий блокуючий	Більше 40% акцій товариства	Дає змогу власнику блокувати проведення загальних зборів акціонерів	Повна дестабілізація роботи банку, неможливість подання звітності, розподілу бюджету на наступний рік
Вирішальний	Більше 50% акцій товариства	Крім загальних прав акціонера, володіння таким пакетом акцій надає власнику права 10% і забезпечує власнику просту більшість голосів і дає змогу приймати більшість рішень, окрім рішень із таких питань: 1) зміна статуту товариства; 2) прийняття рішення про виділ та припинення діяльності товариства 3) рішення анулювання акцій 4) рішення про збільшення чи зменшення статутного фонду 5) рішення про зміну типу товариства	Можливість призначення частково підконтрольної наглядової ради (з огляду на вимогу кумулятивного голосування, повністю підконтрольну НР сформувавши складно) і, відповідно, використання ресурсів банку у власних інтересах. Володіння додатковою конфіденційною інформацією створює можливість зловживання у власних інтересах
Абсолютний	75% і більше акцій товариства	Володіння таким пакетом дає змогу приймати будь-які рішення стосовно діяльності АТ.	Можливість повного використання ресурсів банку (і, відповідно, вкладників) у власних інтересах

Джерело: складено за даними [ 8; 9].

Таблиця 2

**Концентрація власності банків у розрізі контрольних пакетів акцій у 2015 р.**

Розміри найбільшої істотної сукупної участі	Менше, рівне 100%, більше 75%	Менше рівне 75%, більше 50%	Менше рівне 50%, більше 25%	Менше, рівне 25% більше 10%
Кількість банків, в яких інвестори володіють контрольним пакетом за сукупною участю	60	16	25	16
У % від загальної кількості	51,28	13,68	21,37	13,68
В тому числі				
Кількість банків I групи	5	2	4	2
Кількість банків II групи	29	14	21	14
Кількість банків іноземних банківських груп	19	-	-	-
Кількість державних банків	7	-	-	-

Джерело: складено за даними [7].

- надмірна концентрація власності в банках та тенденції до її підвищення;
- відсутність впливу НБУ під час придбання контрольних пакетів акцій, можливості якого передбачені законодавством.

**Висновки.** Якщо в нефінансовому секторі більший ризик зловживань притаманний корпораціям із дисперсною структурою власності і концентрація власності служить надійним внутрішнім механізмом контролю управління, то в банківському секторі спостерігаються абсолютно інші тенденції. Концентрація власності в Україні за відсутності правових обмежень власників часто дає акціонерам змогу не стільки здійснювати належний контроль агентів, як використовувати ресурси вкладників для операцій у власних ризикових інтересах.

У такому разі менеджмент орієнтується винятково на мажоритарних власників і повністю від них залежить. При цьому юридичну відповідальність власник не завжди несе, а заручниками прийнятого рішення у разі понесених банком збитків можуть стати його вкладники.

З огляду на це, на думку автора, подальші тенденції розвитку корпоративних відносин у банківському секторі України значною мірою залежатимуть від наявності чи відсутності обмежень на монополію під час прийняття стратегічних рішень власниками.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ciancanelli P., Gonzalez J. Corporate Governance in Banking: A Conceptual Framework Working paper, European financial management association conference. Athens, June 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=253714](http://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=253714).
2. Penny Ciancanelli. Corporate Governance in Banking: A Conceptual Framework. Social Science Research Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://papers.ssm.com/paper.taf?abstract\\_id=253714](http://papers.ssm.com/paper.taf?abstract_id=253714).
3. Peter O. Mylbert. Corporate Governance of Banks after the Financial Crisis - Theory, Evidence, Reforms Working Paper. – 2010. – № 151.
4. Костюк О. Корпоративне управління в банку : [монографія] / О. Костюк. – Суми : ДВНЗ «УАБУ НБУ», 2008. – 332 с.
5. Denis, Diane K. and McConnell, John J., "International Corporate Governance"(2001).PurdueCIBERWorkingPapers.Paper 17[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://docs.lib.purdue.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1016&context=ciberwp>.
6. Інтернет-ресурс звітності емітентів в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>.
7. Інтернет-ресурс Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
8. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
9. Закон України «Про акціонерні товариства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/go/514-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/514-17).

УДК 657.1:075.8

**Ковальчук Б.В.**  
студент

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Кміть В.М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

## НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ МИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню головних проблем української митної системи. Наведена інформація чітко окреслює проблематику теми і надає рекомендації щодо адаптації митної системи до сучасних умов ведення бізнесу. Використано поради як закордонних партнерів стосовно вирішення проблеми, так і власні напрацювання уряду.

**Ключові слова:** митна система, митниця, фіскальна служба, митний контроль, митні процедури.

### **Ковальчук Б.В., Кміть В.М. ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ**

Статья посвящена исследованию основных проблем таможенной системы Украины. Приведенная информация четко определяет проблематику темы и дает рекомендации по адаптации таможенной системы в современных условиях ведения бизнеса. Используются советы как зарубежных партнеров по решению проблемы, так и собственные наработки правительства.

**Ключевые слова:** таможенная система, таможня, фискальная служба, таможенный контроль, таможенные процедуры.

### **Kovalchuk B.V., Kmit V.M. DIRECTIONS OF RENEWAL OF CUSTOMS SYSTEM OF UKRAINE**

This article is devoted research of the main problems of Ukrainian customs system. States information clearly defines problematic of the topic and give recommendation concerning adopting of custom system to the modern conditions of business running. The advices concerning problems solution of foreign partners and own practice of government are used.

**Keywords:** customs system, customs, fiscal service, customs control, customs procedures.

**Постановка проблеми.** В умовах інтеграційних процесів постає проблема стабільності економічної системи України, формування якої неможливе без реформування сучасної митної системи, що, своєю чергою, неможливе без використання закордонного досвіду управління економікою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних та практичних проблем

визначення основних напрямів реформування митної системи України присвячено чимало робіт. Серед авторів, які досліджують ці питання, доцільно виокремити таких, як: Бережнюк І., Додін Є., Качан В., Мазур А., Новікова К., Пашко П., Приймаченко Д., Терещенко С., Філіпов С. та ін.

**Мета статті** полягає у пошуку ключових проблем митної системи, запропонованні шляхів їх вирі-

шення, а також запровадженні принципово нових шляхів реформування митної системи для забезпечення успішного позиціонування України на міжнародній арені.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Митна система України – функціональна, контрольно-регулююча, складно організована та чітко структурована економічна система управління митною справою в цілому та всіма її підсистемами зокрема для найефективнішої реалізації митної політики.

Систему управління митною справою можна розділити на дві відповідні частини: внутрішню, яка включає безпосередньо елементи митної системи, та зовнішню, до якої належить усе навколишнє середовище. Кожна з цих частин, базуючись на ієрархічному характері системи управління, ділиться ще на два рівні: міжнародний, державний, внутрішній (митної системи) і виконавчий (митного органу). Виконавчий персонал митних органів як об'єкт разом із керівним складом, що виконує роль суб'єкта управління, створюють систему управління митною справою виконавчого рівня. У межах внутрішніх відносин співвідпорядкованості система управління виконавчого рівня – це об'єкт, де суб'єктом управління виступає ДФСУ. Ця пара «об'єкт – суб'єкт» створює систему управління митною справою внутрішнього рівня. Система управління митною справою зовнішнього рівня, своєю чергою, є об'єктом управління в системі державного рівня, суб'єктом в якій виступає сама держава через надання відповідних повноважень певним органам влади щодо впливу на митну систему.

Система управління митною справою на державному рівні стає об'єктом управління в системі найвищого рівня – міжнародного, у межах якої функціями суб'єкта наділені міжнародні організації, котрі впливають на митною справою в країнах світу. Насамперед це Всесвітня митна організація (далі – ВМО) та Світова організація торгівлі (далі – СОТ). Ієрархічні стосунки співвідпорядкованості зовнішнього рівня об'єднують системи управління митною справою державного та міжнародного рівнів у так звану надсистему щодо митної системи внутрішнього рівня [1].

Митна система України потребує докорінних змін. Старі інструменти регулювання національною економікою малоефективні, тому потрібно запровадити (запропонувати) нові підходи до вирішення існуючих проблем.

Ключовими проблемами діючої вітчизняної митної системи є [1]:

- недосконалість митного законодавства;
- значна кількість структурних підрозділів управління митницею;
- складна процедура оформлення митних декларацій і переходу через митний кордон;
- контрабанда товарів;
- корумпованість працівників митниць.

Беручи до уваги митну сферу, за розрахунками експертів, у тіньових потоках знаходиться не менше 20% усіх платежів, які сьогодні здійснюються на митниці. У результаті щороку державний бюджет країни недоотримує близько 50 млрд. грн. При цьому дефіцит Пенсійного фонду в Україні становить 80 млрд. грн. [2].

Абсолютно нові завдання подолання проблеми:

- побудувати якісну систему управління ризиками;
- ліквідувати тіньові схеми;
- забезпечити якісний моніторинг;

- забезпечити новими технічними засобами митні переходи;

- побудувати якісну взаємодію з прикордонною службою, а також з іншими правоохоронними структурами;

- ліквідувати підстави для корупційних дій.

Розглянемо пріоритетні сфери реформування української митниці, серед них:

- спрощення митних процедур, приведення процедур у відповідність до європейських стандартів;
- розбудова інфраструктури;
- модернізація, переведення сервісів в електронний формат;
- запуск системи «єдиного вікна»;
- удосконалення обміну інформацією із закордонними колегами.

Головне пріоритетне завдання реформування митної системи України є призначення керівника митної служби. Кандидатура керівника митниці має бути фаховою і безкомпромісною і обрана за відкритим конкурсом.

Визначимо першочергові кроки реформи митниці [2]:

- удосконалення автоматизованої системи управління ризиками;
- запровадження автоматизованого розподілу декларацій;
- відеоспостереження під час здійснення митних процедур;
- уведення системи «єдиного вікна».

Урядом схвалено Концепцію щодо залучення компаній (радників) до реформування митниць Державної фіскальної служби України (далі – ДФСУ)[3].

Метою Концепції є реформа митниці ДФСУ, у результаті якої у повній відповідності до Митних прототипів Європейського Союзу відбудеться:

- збільшення надходжень податків і зборів до державного бюджету України від митниць;
- зменшення можливостей для вчинення корупційних діянь у роботі митниць;
- спрощення митних процедур для підприємств.

Для реалізації Концепції передбачається залучити міжнародну компанію (радника), яка має успішний досвід у сфері реформування митниць в ЄС, для надання консультаційних послуг ДФСУ.

При цьому компанія (радник) повинна підтвердити наявність досвіду надання аналогічних послуг, детальну програму з переліком конкретних заходів, строки їх виконання та очікувані результати. Фінансове забезпечення реалізації Концепції здійснюється за рахунок коштів міжнародної технічної допомоги, а також інших джерел, не заборонених законодавством.

Постійно вдосконалюється інструментарій для аналізу та оцінки ризиків, у т. ч. числі автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (АСАУР), запроваджуються нові підходи та IT-рішення до управління ризиками. Для посилення потенціалу митниць щодо аналізу та оцінки ризиків ДФС провела відеотренінг для посадових осіб митниць із питань застосування спеціального модуля «Конструктор профілів ризику» автоматизованої системи митного оформлення «Інспектор».

Модуль «Конструктор профілів ризику» АСМО «Інспектор» – це програмне забезпечення, яке дасть змогу митницям профілювати притаманні їх регіонам ризики та автоматизувати процес їх виявлення з використанням Автоматизованої системи аналізу та управління ризиками.

Робота зовнішнього відеоспостереження запроваджена Мінфіном із початку 2016 р. Дана система являє

собою структуру і технологію використання інформаційно-телекомунікаційних систем відеоконтролю. Система повинна показувати місце, де відбуваються митний контроль і оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення, перетин митного кордону України і прилеглу до неї територію. Посадові особи не мають права розголошувати, знищувати і незаконно копіювати інформацію [4].

Дана новація була створена для надання можливості митницям реалізовувати власні напрацювання щодо аналізу та оцінки ризиків з урахуванням специфіки кожного регіону.

Необхідно автоматизувати роботу системи управління ризиками на українській митниці, що дасть змогу запобігти корупції у цій сфері та подолати постачання контрабанди. Системою управління ризиками керують вручну, вона має бути автоматизована. Визначення митної вартості та відповідний догляд вантажів мають провадитися безвідносно до суб'єктивного фактору. Прямий вплив митників на дану сферу породжує корупційні схеми. Вирішення проблеми – використання технічних засобів, наведених вище, і кооперація із закордонними колегами стосовно даного питання [5].

У подальшому планується створення в регіонах таргетинг-центрів, аналоги яких сьогодні успішно функціонують у країнах – членах ЄС, США, Канаді тощо. Таргетинг-центри стануть центрами прийняття управлінських рішень для концентрації митного контролю на найбільш ризикових операціях.

Упровадження комплексного підходу до залучення митниць до управління ризиками дасть змогу значно спростити митні формальності для бізнесу та водночас забезпечити належний рівень митного контролю.

Між митними стандартами України та стандартами ЄС існують розбіжності, які повинні бути усунуті для прискорення інтеграційних процесів в Україні з метою наближення до європейських норм.

Україні потрібна підтримка для розроблення і виконання дворічної програми реформування митниць ДФС із метою сприяння торгівлі та гармонізації законодавства зі стандартами ЄС, зменшення можливостей для вчинення корупційних діянь, підвищення якості надання митних послуг та вдосконалення системи адміністрування митних платежів.

Для прискорення приведення митних стандартів України у відповідність із стандартами ЄС основний акцент необхідно зосередити на митницях, розташованих в окремих західних областях України.

Метою Концепції є проведення реформ митниць ДФС відповідно до Митних прототипів ЄС як керівного орієнтира в митному співробітництві між Україною та ЄС, що сприятиме:

- збільшенню обсягу надходжень митних платежів до державного бюджету;
- зменшенню можливостей для вчинення корупційних діянь у роботі митниць;
- посиленню інституційної спроможності митниць у виконанні їх основних завдань;
- спрощенню митних процедур для підприємств.

Для реалізації Концепції передбачається залучення міжнародної компанії (радника), яка має успішний досвід у сфері реформування митниць в ЄС, для надання консультаційних послуг ДФС у реформування митниць.

Для досягнення мети Концепції компанія (радик) повинна надавати, зокрема, такі послуги:

- 1) для збільшення обсягу надходжень митних платежів до державного бюджету:

- консультаційні послуги митницям за принципом «24 години на добу, 7 днів на тиждень, 365 днів на рік»;

- методологічна підтримка митниць із питань здійснення контролю визначення митної вартості, країни походження та класифікації товарів;

- підтримка митниць із питань налагодження оперативного електронного обміну інформацією про товари, які переміщуються через митний кордон України, із суміжними країнами;

- забезпечення розвитку інституційної спроможності та впровадження новітніх підходів у системі аналізу та управління митними ризиками;

- забезпечення розвитку та впровадження стандартів проведення документальних перевірок щодо дотримання вимог законодавства з питань державної митної справи;

- організація взаємодії підрозділів ДФС, до компетенції яких належать питання митного оформлення, боротьби з контрабандою та митними правопорушеннями, податкового та митного аудиту;

- 2) для зменшення можливостей для вчинення корупційних діянь у роботі митниць:

- створення та удосконалення електронних сервісів, запровадження автоматизованих митних процедур для зниження рівня втручання працівників митниці в діяльність підприємств під час здійснення таких процедур;

- визначення митних процедур, які є корупційно небезпечними (ризиковими), з метою мінімізації їх впливу на прийняття рішень;

- упровадження механізму контролю над діяльністю осіб, що здійснюють митні процедури, які є найбільш ризиковими щодо можливості вчинення корупційних діянь;

- здійснення дієвих заходів щодо профілактики проявів корупції та оперативного розслідування фактів її вчинення на митницях;

- 3) для посилення інституційної спроможності митниць у виконанні їх основних завдань:

- навчання працівників митниць із питань здійснення контролю над визначенням митної вартості, класифікації та країни походження товарів, проведення аналізу ризиків, здійснення митних процедур, боротьби з контрабандою та митними правопорушеннями, захисту прав інтелектуальної власності тощо;

- навчання працівників митниць, які проводять навчання інших працівників;

- підготовка митних аналітиків;

- виконання програм із добору, підготовки та перепідготовки персоналу для роботи на митниці;

- підготовка та впровадження програм мотивації добросовісних працівників митниць;

- 4) для спрощення митних процедур для підприємств:

- упровадження спрощених митних процедур та механізму контролю над їх дотриманням із боку митниць для підприємств, які протягом тривалого часу провадять зовнішньоекономічну діяльність та не порушують вимоги митного та податкового законодавства, що призводить до неправомірного звільнення від сплати митних платежів або зменшення їх розміру та до незабезпечення дотримання заходів тарифного та/або нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- упровадження та оптимізація використання технічних засобів митного контролю для мінімізації суб'єктивного фактору під час здійснення митних процедур;

– упровадження механізму контролю над дотриманням працівниками митниць вимог законодавства та впливу на недобросовісних працівників.

Компанія (радник), яка надаватиме ДФСУ консультаційні послуги з реформування митниць, повинна підтвердити:

– наявність досвіду надання аналогічних послуг (країна надання послуг, період дії договору, кількість співробітників компанії, які безпосередньо забезпечували надання таких послуг, тощо);

– наявність детальної програми-графіка надання консультаційних послуг, зокрема із зазначенням переліку заходів, строків їх виконання та очікуваних результатів;

– можливість надання періодичної звітної інформації про стан надання консультаційних послуг згідно з узгодженим переліком даних, зокрема стан надходжень митних платежів, зафіксовані порушення митного законодавства, заходи з навчання працівників митниці, статистична інформація;

– можливість надання консультаційних послуг у цілодобовому режимі протягом строку дії договору;

– можливість здійснення нагляду за виконанням рекомендацій, наданих посадовим особам митниць;

– кваліфікаційний (освітній) рівень співробітників компанії (радника);

– наявність досвіду проведення тренінгів, семінарів, тестування співробітників митниць під час надання консультаційних послуг.

Зазначена компанія (радник) надає детальний розрахунок вартості консультаційних послуг та перелік обладнання (матеріальних цінностей), які є її власністю і можуть бути використані під час надання консультаційних послуг.

Реалізація Концепції сприятиме:

– впровадженню стандартів ЄС щодо здійснення митницями ДФС митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів;

– підвищенню якості здійснення митних процедур;

– підвищенню на 30% обсягу надходження митних платежів у доларах США від митниць, розташованих в окремих західних областях України;

– зниженню рівня корупції;

– забезпеченню оновлення особового складу митниць підготовленими кадрами та працівниками, які навчають інших працівників;

– упровадженню механізму контролю над діяльністю працівників митниць;

– упровадженню програм мотивації добросовісних працівників митниць;

– зменшенню часу здійснення митних процедур для підприємств, які протягом тривалого часу провадять зовнішньоекономічну діяльність та не порушують митне та податкове законодавство, що призводить до неправомірного звільнення від сплати митних платежів або зменшення їх розміру та до незабезпечення дотримання заходів тарифного та/або нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

– підвищенню рівня достовірності декларування товарів;

– підготовці загальнодержавної програми реформування митниць ДФСУ [3].

**Висновки.** Доволі вагомим кроком вважаємо те, що уряд України самостійно визначив джерело проблем у митній сфері й усіма силами пробає їх локалізувати. Концепція залучення компаній (радників) до реформування митниць, на нашу думку, є хорошою ідеєю, проте вказані методи вже використовуються іншими країнами світу, і це вкотре доводить, що Україна знаходиться не на достатньому рівні розвитку економіки.

Реформуючи митну сферу, потрібно звернути увагу на взаємодію всіх її складників з усіма складниками держави, а саме надходження і розподіл коштів до бюджетів усіх рівнів. Наступний важливий крок – це правильна мотивація працівників митниць, що зменшило б корупцію у цих органах. Підвищення кваліфікованості й інституційної спроможності митниці разом зі спрощенням митних процедур підвищить довіру закордонних партнерів, що виведе економіку України на новий рівень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : [монографія] / І.Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 543 с.
2. Володимир Гройсман провів нараду щодо розробки реформи української митниці // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=248983754&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248983754&cat_id=244276429).
3. Про схвалення Концепції залучення компаній (радників) до реформування митниць Державної фіскальної служби : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.02.2016 р. № 267-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/267-2016-p>.
4. Обновлено правила видеоконтроля на таможнях // Бухгалтер.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bukhligazakon.ua/news/2016/3/24/143188.htm>.
5. Володимир Гройсман: Необхідно автоматизувати систему управління ризиками на митниці // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=248966907&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248966907&cat_id=244276429).

УДК 336.71 (477)

**Кузнєцова Л.В.***доктор економічних наук,  
професор кафедри банківської справи  
Одеського національного економічного університету***Абрамова Т.Ю.***студентка  
Одеського національного економічного університету*

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРЕДИТНИХ ДЕРИВАТИВІВ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

У статті розглянуто особливості використання кредитних деривативів банками світу, охарактеризовано проблеми розвитку даного виду кредитних інструментів в Україні. Визначено сутність кредитних похідних інструментів, класифіковано їх види та особливості обігу. Запропоновано можливі шляхи вирішення проблем застосування кредитних деривативів банками України.

**Ключові слова:** кредитні деривативи, кредитний ризик, покупець, продавець кредитного ризику, балансові, позабалансові кредитні похідні фінансові інструменти, базовий актив.

### **Кузнєцова Л.В., Абрамова Т.Ю. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ДЕРИВАТИВОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ**

В статье рассмотрены особенности использования кредитных деривативов банками мира, охарактеризованы проблемы развития данного вида кредитных инструментов в Украине. Определена сущность кредитных производных инструментов, классифицированы их виды и особенности обращения. Предложены возможные пути решения проблем применения кредитных деривативов банками Украины.

**Ключевые слова:** кредитные деривативы, кредитный риск, покупатель, продавец кредитного риска, балансовые, внебалансовые кредитные производные финансовые инструменты, базовый актив.

### **Kuznetsova L.V., Abramova T.Y. FEATURES THE USE OF CREDIT DERIVATIVES IN THE ACTIVITIES OF BANKS**

The article describes the features of the use of credit derivatives by banks of the world, characterized the problems of development of this type of credit instruments in Ukraine. The study defines the essence of credit derivatives, classified by their types and characteristics of handling features. Offered possible solutions to problems the use of credit derivatives by Ukrainian banks.

**Keywords:** credit derivatives, credit risk, the buyer, the seller of credit risk, balance credit derivatives, off-balance credit derivatives, underlying asset.

**Постановка проблеми.** Стратегічний курс України на євроінтеграцію вимагає комплексних політичних, інституційних та соціально-економічних реформ. Вітчизняна банківська система як важливий сектор економіки має тривалі внутрішні проблеми та перебуває під впливом сучасних кризових умов, які призводять до збитків та банкрутства банків. Для вирішення завдань стимулювання економічного зростання необхідно реформувати структуру банківської системи з метою активізації її впливу на подолання диспропорцій в економіці на засадах раціональної кредитної політики. Недоліки у системі регулювання кредитної діяльності банків, можливість використання кредитних деривативів як інструмента захисту від ризиків потребують дослідження їх сутності та особливостей функціонування.

Варто зауважити, що на сьогоднішній день використання кредитних деривативів банками України обмежено через низку причин. До основних із них слід віднести: нерозвиненість вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів (ПФІ), недосконалість нормативно-правової основи для регулювання даного сектору фінансового ринку, відносно недавня поява такого виду деривативів, як кредитні, достатньо жорсткий валютний контроль із боку держави.

В Україні поняття «ринку кредитних деривативів» є майже невизначеним, а в законодавстві – відсутнє. Ті трактування, які надаються вітчизняними науковцями та спеціалістами в даній галузі, не зовсім відповідають дійсності та є недостатньо розкритими. Даний ринок розглядається ними лише як ринок ПФІ, на якому відбувається управління кредитним ризиком. Зазначене актуалізує вибраний напрям дослідження.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженню проблем та перспектив використання кредитних деривативів із

метою захисту інвесторів, поживлення банківської та фінансової систем присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Серед українських науковців слід відмітити таких, як: Вовчак О.Д. [1], Глущенко С.В. [2], Дзюблюк О. [3], Патряк Т.С. [4], Примостка Л.О. [5], Ситникова Н.Ю. [6], Сохацька О. [7], Хабук О. [8] та ін. Значний вклад у розв'язання цієї наукової проблеми внесли іноземні дослідники: Буренін А.Н., Бочаров В.В., Фаббоцци Ф.Д., Халл Дж.К. тощо.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** В умовах нестабільності процесів розвитку світової економіки учасники фінансового ринку намагаються знайти шляхи захисту від системних ризиків, а кредитні деривативи, як відомо, покликані сприяти розподілу кредитних ризиків по всьому фінансовому ринку.

Необхідність у таких фінансових інструментах, як кредитні деривативи, виникла внаслідок кризи 1970-х років. Фахівці великих західних інвестиційних банків працювали над створенням такого інноваційного продукту, а вперше кредитний дефолтний своп був використаний банками на початку 90-х років ХХ ст. під час розробки стратегії управління кредитними ризиками.

Вирішення сучасних завдань розвитку кредитного ринку в Україні обумовлюють необхідність упровадження фінансових інновацій, тому виникає необхідність забезпечення результативності їх використання, що, своєю чергою, потребує розроблення певної законодавчої бази. Як зазначалося вище, у вітчизняній літературі та законодавчих актах відсутнє єдине визначення даного виду інструментів, яке б повністю розкривало сутність деривативів. Проаналізувавши праці науковців, які займалися дослідженням даного питання, можемо навести таке



визначення: кредитні деривативи – це структуровані фінансові інструменти, що відокремлюють кредитний ризик від інших ризиків, притаманних окремому фінансовому активу (наприклад, валютні, процентні), для подальшої передачі іншій стороні [8], тобто вони «переносять» кредитний ризик від продавця до покупця ризику.

Кредитний ризик для банку – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [9]. Зазначимо, що під час купівлі-продажу кредитних ризиків на продавця кредитного захисту (під час придбання кредитного ризику) право власності на цей актив не переходить, а залишається в особи, яка продає кредитний ризик (тобто покупця кредитного ризику). Тобто основна мета використання кредитних деривативів полягає у розподілі та мінімізації кредитних ризиків, тому не дивно, що основними користувачами кредитних деривативів є саме банки.

Базовими активами, які покладено в основу кредитних деривативів, є банківські кредити та боргові зобов'язання. Відмінність даного виду деривативів від звичайних похідних інструментів полягає в тому, що вони пов'язані з власне кредитним ризиком, а традиційні деривативи базуються на ринкових факторах ризику, таких як: курси валют, ціни, індекси, процентні ставки тощо.

Сутність кредитних деривативів розкривається під час виконання ними функцій, пов'язаних із банківськими операціями. Основною перевагою використання цих інструментів є можливість створення більш ефективних диверсифікованих банківських портфелів та скорочення трансакційних витрат. Також кредитні деривативи є найдешевшим способом мінімізації ризику по окремих кредитах та дають змогу банкам із вузькоспеціалізованою сферою кредитування зменшувати вплив ризику концентрації, який пов'язаний із наданням значних позичок одному позичальнику або групі пов'язаних позичальників. Досягається це шляхом придбання захисту від дефолту конкретного позичальника та через додаткове хеджування ризику погіршення кредитних характеристик активів. Якщо основна мета банку полягає у зниженні ризику концентрації, то найбільш правильним рішенням буде купівля кредитних деривативів. У разі якщо необхідно є диверсифікація кредитного портфеля, тоді банк має продавати їх. Після продажу кредитного ризику банки можуть привести свій кредитний портфель відповідно до внутрішніх нормативів і здійснювати ефективну кредитну політику.

У результаті використання кредитних деривативів банки мають можливість вивільнити свій баланс від проблемних позичок шляхом їх виведення на спеціальні забалансові рахунки. Таким чином, кредитні деривативи мають безліч переваг, особливо для банківського ринку.

З іншого боку, слід звернути увагу на основний недолік обігу кредитних похідних фінансових інструментів: їх незабезпеченість матеріальними активами, наслідком чого є надмірне «роздування» фінансових активів, що сприяє формуванню «фінансових бульбашок», які, своєю чергою, можуть призвести до краху цілої економічної системи. Так, саме кредитні деривативи стали однією з основних причин світової фінансової кризи 2008 р. через надмірну концентрацію великої кількості фінансових ресурсів,

не підтверджених реальними активами. Доки ця так звана «фінансова бульбашка» росла повільніше, ніж економіка, інвестори через купівлю-продаж активів за ціною, вищою за їх внутрішню, реальну вартість, отримували надзвичайні прибутки. Але потім «бульбашка», навпаки, почала рости швидше, ніж економіка, і, досягнувши свого максимального розміру, лопнула [10]. Прогноз Британської банківської асоціації передбачав, що в 2008 р. ринок мав сягнути 33 трлн. дол. США. Насправді ж його розмір становив майже вдвічі більше – 60 трлн. дол. [11]. Отже кредитні деривативи створюють умови для накопичення системних ризиків, тобто збільшують імовірність настання системних подій несприятливого характеру, викликаних екзогенними чи ендогенними причинами, які спричиняють нестабільність фінансового ринку.

Проведення банками операцій навіть із найпростішими видами кредитних деривативів призводить до зростання ризику за відсутності дієвих методів управління ними, тому банки мають удосконалити процедури та регламент проведення операцій із використанням кредитних деривативів, сформувати норми регулювання та методик управління ними.

Крім системних ризиків, кредитним деривативам притаманні також ризики контрагента (невиконання покупцем кредитного ризику своїх зобов'язань у разі настання кредитного випадку), ризик документації (неточне визначення «кредитного випадку» в угоді), базисний ризик (якщо за умовами контракту актив, за яким передається кредитний ризик, не повністю збігається з активом, який прагнув би захеджувати контрагент).

Ще одним видом ризику системного характеру, що може виникнути під час використання кредитних деривативів, є ринковий ризик, який за своєю природою є спекулятивним. Він може включати в себе: зниження рейтингу продавця захисту та виникнення наслідків цього тимчасових фінансових проблем; зміну курсів валют (якщо угода передбачає використання різних валют); зниження загальних котирувань цінних паперів.

Незважаючи на те що кредитні деривативи покликані передавати кредитний ризик певного базисного активу контрагенту, вони самі схильні до кредитного ризику. Щоправда, це стосується лише продавця захисту [12]. За настання умов виникнення даного виду ризику покупець захисту нестиме подвійні втрати.

Проблеми організації ефективного управління ризиками, притаманні кредитним деривативам, та відсутність норм регулювання та нагляду за такими інструментами призводять до ослаблення ролі банків на кредитному ринку. Це, своєю чергою, призводить до послаблення вимог під час вибору надійних позичальників і нагляду за ними.

Кредитні деривативи класифікують за різними ознаками. Розглянемо основні з них. Деякі автори пропонують групувати кредитні похідні фінансові інструменти залежно від типу інструмента, що використовується [1]. Відповідно до цього, розглядають:

1. позабалансові кредитні інструменти (кредитні форвардні угоди, кредитні свопи, кредитні опціони, індексні кредитні інструменти);

2. інструменти, які враховуються на балансі та виступають балансовими аналогами, замінниками кредитних деривативів (кредитні ноти та сек'юритизовані активи).

Варто зазначити, що найпростішим видом кредитних деривативів, відповідно до даної класифікації,

є кредитні форвардні угоди, а найпопулярнішим – кредитні свопи. Кожна з наведених груп має власний перелік своїх видів кредитних деривативів.

Залежно від активу, що становить основу контракту, виділяють такі групи кредитних деривативів:

1. деривативи, виписані на суверенні борги;
2. деривативи, виписані на корпоративні кредити;
3. деривативи, виписані на банківські борги.

Існує також функціональна класифікація кредитних деривативів, яка на відміну від інших класифікацій має не лише теоретичне, але й практичне значення, що дає змогу рекомендувати інвесторам засоби досягнення поставленої ними мети.

В Україні, на жаль, строковий ринок похідних фінансових інструментів, у тому числі й кредитних деривативів, лише починає зароджуватись, тому в нашій країні жоден із вищезазначених видів кредитних інструментів не визначений на законодавчому рівні.

Проведений аналіз світових тенденцій розвитку ринку кредитних деривативів, дає змогу дійти висновку, що він характеризується високою концентрацією серед світових фінансових центрів. Так, виділяється два найбільших позабіржових ринки (у Лондоні та Нью-Йорку), на які припадає більшість укладених угод.

Серед перших банків, які активно почали застосовувати кредитні деривативи, був один із найбільших банків Німеччини – Deutsche Bank. Але потім центр активності здійснення банківських операцій із кредитними деривативами перемістився до США. Саме там утворився розвинений міжбанківський ринок кредитних деривативів. Аналіз нормативно-правових документів, які регулюють обіг кредитних деривативів у розвинених країнах, свідчить, що на сьогодні вони не визначаються окремим видом цінного папера.

Результати аналізу обсягів світового ринку кредитних деривативів за строками обігу за 2011–2015 рр. наведено в табл. 1.

Наведені дані у табл. 1 свідчать, що обсяги ринку кредитних деривативів в абсолютному вимірі поступово знижуються. Так, якщо на кінець 2011 р. вони становили 28627 млрд. дол. США, то за 2015 р. – лише 12294 млрд. дол. США. Тобто за п'ять років спостерігається зниження обсягу ринку кредитних деривативів більше ніж у два рази.

Щодо строків обігу, то найбільшу питому вагу займають кредитні похідні інструменти середньострокового періоду, тобто від одного до п'яти років (приблизно 73%), на другому місці знаходяться інструменти строком до одного року (їх питома вага становила близько 19% від загальної кількості). Частка кредитних деривативів зі строком обігу більше п'яти років становила лише 8%.

Отже, операції банків із кредитними деривативами можуть зменшувати кредитний ризик, а за відсутності

адекватних методів регулювання – збільшувати. Із позиції мотивації виходу комерційних банків на ринок кредитних деривативів це має враховуватися під час розрахунку достатності їх капіталу для покриття ризиків. Для регулюючих органів це є важливою умовою для створення ефективної системи контролю над ризиками, котрі виникають у результаті проведення операцій із кредитними деривативами.

Виділимо основні чинники, які обумовлюють розвиток кредитних деривативів в Україні:

- розвиток ринків базових активів;
- стан ринку похідних фінансових інструментів у цілому;
- усвідомлення банками потреби і необхідності перерозподілу кредитних ризиків за допомогою кредитних деривативів;
- законодавче врегулювання використання кредитних деривативів.

Вважаємо, що одним із перших кроків, які необхідно зробити для розвитку ринку кредитних деривативів у банківському секторі України, має бути повноцінне законодавче врегулювання ринку похідних фінансових інструментів і стимулювання з боку держави розвитку ринку кредитних деривативів. Прийняття відповідної нормативно-правової бази дасть змогу:

1. закласти основи правового регулювання строкових операцій та обігу деривативів (у тому числі й кредитних);
2. створити правову визначеність для операцій із кредитними деривативами;
3. забезпечити правовий захист учасників ринку кредитних похідних фінансових інструментів;
4. створити умови для формування і розвитку ринку похідних фінансових інструментів;
5. розробити правила використання та обігу кредитних деривативів.

Ще одним напрямом удосконалення вітчизняного ринку кредитних деривативів має бути поширення практики використання кредитних деривативів банківськими установами для зниження кредитних ризиків та підвищення власної фінансової стійкості і розширення джерел рефінансування кредитних ресурсів.

Неприйняття необхідних заходів для розвитку проаналізованого виду деривативів може призвести до зменшення ролі кредитного ринку у формуванні умов стабільного розвитку вітчизняної економіки.

**Висновки.** Формування ринку кредитних деривативів є об'єктивною необхідністю, оскільки впливає на ефективність діяльності банків та фінансової системи в цілому. Кредитні деривативи дають змогу відокремити кредитний ризик від базового активу та перерозподілити його між учасниками угоди (контрагентами).

Використання банками у своїй діяльності кредитних деривативів дає змогу досягти більш високого

Таблиця 1

Обсяги світового ринку кредитних деривативів за строками за період 2011–2015 рр.

Рік	Обсяги ринку кредитних деривативів, млрд. дол. США						Усього	
	до 1 року	питома вага, %	від 1 до 5 років	питома вага, %	понад 5 років	питома вага, %	млрд. дол. США	%
2011	5424	18,95	19535	68,24	3668	12,81	28627	100
2012	5078	20,26	18055	72,02	1935	7,72	25068	100
2013	3655	17,39	16162	76,89	1203	5,72	21020	100
2014	3010	18,36	12367	75,41	1022	6,23	16399	100
2015	2689	21,87	8778	71,40	827	6,73	12294	100

Джерело: складено за даними [13].

рівня ефективності загальної системи управління ризиками порівняно з іншими методами та інструментами.

Перерозподіл фінансових потоків за допомогою купівлі-продажу кредитних ризиків має стати об'єктивною необхідністю для вітчизняних банків, зважаючи на притаманні нині для України процеси інтеграції банківського сектору в міжнародну банківську систему та адекватне використання ринкових відносин. У такому разі українські банки зможуть стати більш фінансово стійкими посередниками на глобальному фінансовому ринку. Але, зважаючи на сучасні кризові умови розвитку економіки та її банківського сектору, перш ніж використовувати сучасні кредитні деривативи на національному кредитному ринку, необхідно побудувати ефективну систему їх регулювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О.Д. Фінансові інструменти в управлінні кредитними ризиками банків України в умовах глобалізації : [монографія] / О.Д. Вовчак, В.В. Пірог. – Кам'янець-Подільський : Медобори-2006, 2013. – 240 с.
2. Глущенко С.В. Зниження ризиків фінансово-кредитної діяльності: досвід для України / С.В. Глущенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/handle/123456789/679>.
3. Дзюблук О.В. Про деякі аспекти використання кредитних деривативів у банківському ризик-менеджменті / О.В. Дзюблук // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2009. – № 2. – Т. 1. – С. 21–23.
4. Патряк Т.С. CDS (Кредитні дефолтні свопи) – індекси світового фінансового ринку / Т.С. Патряк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.m.nayka.com.ua/?\]=efektyvna-ekonomika&s=ua](http://www.m.nayka.com.ua/?]=efektyvna-ekonomika&s=ua).
5. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти : [монографія] / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2001. – 263 с.
6. Ситникова Н.Ю. Управление кредитным риском с помощью кредитных деривативов / Н.Ю. Ситникова // Банковские услуги. – 2004. – № 2. – С. 21–23.
7. Сохацька О. Моделювання кредитного ризику в контексті здійснення операції з кредитними деривативами / О. Сохацька, Т. Патряк // Світ фінансів. – 2010. – № 2. – С. 87–93.
8. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : [монографія] / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО ; Снятин : ПрутПринт, 2008. – С. 85–89.
9. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
10. Габбард Р.Г. Гроші, фінансова система та економіка : [підручник] / Р.Г. Габбард ; пер. з англ. ; наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесевич. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 281.
11. British Bankers' Association – Credit Derivatives Report 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bba.org.uk/content/1/c4/76/71/Credit\\_derivative\\_report\\_2006](http://www.bba.org.uk/content/1/c4/76/71/Credit_derivative_report_2006).
12. Кузнецова Л.В. Інноваційні фінансові інструменти захисту банків від ризиків на кредитному ринку / Л.В. Кузнецова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – № 15. – Ч. 2. – С. 142–145.
13. Офіційний сайт Банку Міжнародних Розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bis.org](http://www.bis.org).

УДК 330

**Кулікова Є.О.**  
здобувач кафедри фінансів  
Одеського національного економічного університету

## ПЕНСІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

У статті розглянуто питання впливу економічних, соціальних, демографічних, політичних факторів на ефективність функціонування пенсійної системи. Прیدілено увагу кожному чиннику окремо. Підтверджено факти статистичними даними. Запропоновано заходи щодо вдосконалення пенсійної системи України шляхом регулювання факторів впливу.

**Ключові слова:** пенсійна система, демографічна ситуація, народжуваність, смертність, природний приріст населення, безробіття, ВВП, законодавча база.

### Кулікова Е.А. ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье рассмотрены вопросы влияния экономических, социальных, демографических, политических факторов на эффективность функционирования пенсионной системы. Уделено внимание каждому фактору отдельно. Подтверждены факты статистическими данными. Предложены первоочередные задачи по усовершенствованию пенсионной системы Украины путем регулирования факторов влияния.

**Ключевые слова:** пенсионная система, демографическая ситуация, рождаемость, смертность, природный прирост населения, безработица, ВВП, законодательная база.

### Kulikova E.A. THE TRANSFORMATIONS OF UKRAINIAN PENSION SYSTEM

In article have been discussed the impact, social, demographic and political factors on the effectiveness of the functioning of the pension system. This article is given attention of each factor separately. It is confirmed the fact of statistical data. It is offered priorities for improvement of the pension system in Ukraine by supporting the control of factors.

**Keywords:** pension system, demographics, fertility, mortality, natural population growth, unemployment, GDP, legislative framework.

**Постановка проблеми.** Економіка України перебуває в кризовому стані, що приводить до низки суттєвих наслідків. Така ситуація робить вразливими не лише суб'єктів господарювання, а й стосується всіх верств населення. На функціонування пенсійної системи також впливають негативні чинники. У проблемах, що виникають у пенсійній системі, визна-

чають певні фактори розвитку країни, завдяки яким з'являється можливість оцінити ситуацію в повному обсязі. Тому необхідність оцінювання стану пенсійної системи через фактори впливу на її функціонування є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню функціонування пенсійної системи в Україні приді-

ляли та приділяють увагу багато науковців. Зокрема, Е. Лібанова, Л. Перашко, М. Герман, О. Слюсарчук, Т. Бутурлакiна, О. Петрушка, З. Бурик, І. Гнибiденко, В. Баранова досліджують актуальні проблеми реформування пенсійної системи. Праці Л. Баранник присвячені проблемам забезпечення фінансової спроможності пенсійної системи. Сучасний стан пенсійної системи досліджували І. Жмурко, О. Махортова, В. Башко та інші. Але питанню розвитку пенсійної системи України з огляду на її чинники було приділено недостатньо уваги.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Дослідження наукових публікацій з питань проблем та розвитку пенсійної системи в Україні дає змогу зробити висновок про необхідність детального аналізу пенсійної системи в розрізі факторів впливу на її функціонування.

**Метою статті** є аналіз пенсійної системи України через систему чинників впливу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність пенсійної системи зумовлене сукупністю чинників, які впливають на її функціонування. Для ретельного аналізу стану пенсійної системи доцільно розглянути низку чинників, які безпосередньо впливають на її функціонування, а саме: демографічна ситуація, рівень безробіття, тіньова зайнятість, нормативно-правова база.

Одним із пріоритетних та вагомих факторів впливу на реальну картину пенсійної системи вважається демографічна ситуація. Нинішня демографічна ситуація в Україні характерна такими ознаками: зменшення народжуваності, збільшення смертності й відсутність природного приросту; старіння населення.

У першу чергу, необхідно розглянути такі показники, як кількість новонароджених та кількість померлих в Україні. зазначимо, що ці показники мають тенденцію до зростання (див. рис. 1).

З рис. 1 видно, що кількість померлих перевищує кількість народжених з кінця 90-х рр. майже в 2,5 раза. На початку 2000 р. динаміка кількості новонароджених та померлих почала зростати. Така тенденція спостерігалася до 2005 р., коли приріст почав переходити в позитивну площину. Починаючи з 2010 р. показник кількості померлих зменшився, а новонароджених – поступово почав збільшуватися. При цьому за період 2005–2014 рр. в Україні чисельність наявного населення скоротилася більш ніж на 3,9 млн осіб. Спостерігаючи позитивну динаміку, необхідно зазначити про зменшення в 2014–2015 рр. кількості новонароджених та померлих. Станом на 1 грудня 2014 р. цей показник становив 43 млн осіб. Певне скорочення смертності та збільшення наро-

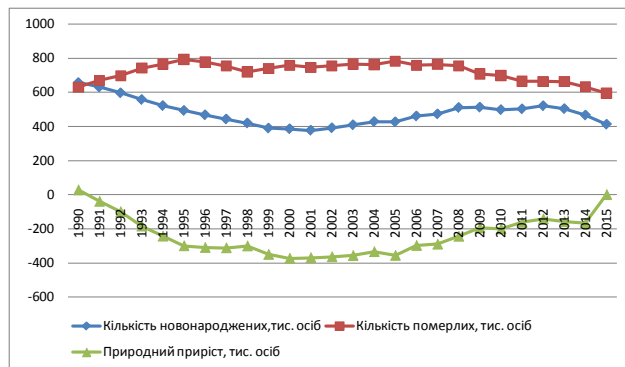


Рис. 1. Динаміка кількості новонароджених та померлих в Україні 1990–2015 рр., тис. осіб [2]

джуваності привело до підвищення коефіцієнта природного зменшення чисельності населення в Україні. З рис.1. видно, що кількість новонароджених та померлих має динамічний характер, але в цілому, перевищення кількості померлих над новонародженими зумовлює природне скорочення населення, яке веде до зростання кількості осіб пенсійного віку. За такої демографічної ситуації солідарно-розподільча система не може забезпечити належний соціальний захист людей похилого віку.

Згідно зі статистичними даними, можна зробити припущення про надмірне старіння нації. Для його підтвердження проілюструємо розподіл постійного населення за окремими віковими групами (див. рис. 2).

В Україні в розрізі вікової структури переважна більшість припадає на осіб похилого віку. В умовах функціонування солідарної системи така ситуація характеризує напруженість працездатного населення щодо фінансування пенсійних виплат. Таким чином відбувається зростанням податкового навантаження на фонд оплати праці, який у 2015 р. становив 55% [1].

Також ситуацію з пенсійним забезпеченням загострює безробіття. У 2015 р. кількість безробітних становила 1 654,7 тис. осіб, тоді як зайнятого населення – 15 742,0 тис. осіб [2]. Проблема безробіття опосередковано впливає на пенсійну систему. Така ситуація негативно впливає на стан надходжень до Пенсійного фонду України, основним джерелом бюджету якого є відрахування з фонду оплати праці. При цьому демографічне навантаження не визначає реального співвідношення між чисельністю платників внесків на потреби пенсійного забезпечення та пенсіонерів, оскільки не всі люди працездатного віку роблять внески до Пенсійного фонду. Зростання рівня безробіття, тіньової зайнятості зменшує співвідношення між чисельністю платників внесків та пенсіонерів. Тіньова зайнятість зумовлює доходи населення, які не враховуються в фонді оплати праці, а разом з тим й не потрапляють до Пенсійного фонду України. Основною причиною такого стану є прагнення роботодавців знизити витрати та «сховати» доходи від оподаткування. Зазначимо також, що здебільшого тіньова зайнятість фактично спрямована проти людини, оскільки негативно впливає на її здоров'я та психологічно-емоційний стан. Крім того, «прихована зайнятість» позбавляє людину права на належне пенсійне забезпечення та соціальний захист з боку держави. Бо тіньова діяльність – це за будь-яких обставин втеча від законів, свідчення їх недосконалості, того, що вони не виконують функцію захисту інтересів громадян. Отже, зважаючи на проблему безробіття та тіньової зайнятості, можна зробити висновок про зменшення відрахувань до Пен-

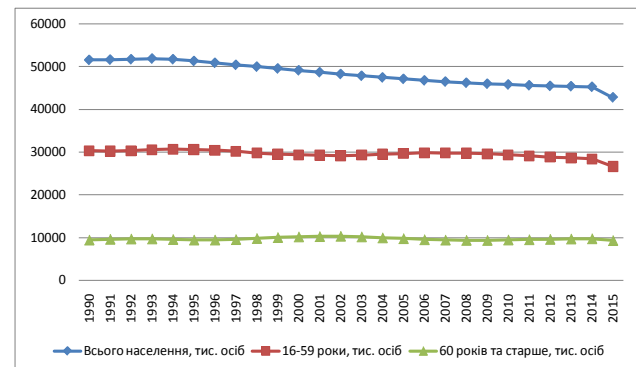


Рис. 2. Розподіл постійного населення за окремими віковими групами, тис. осіб [2]

сійного фонду України, що приводить до дефіциту коштів у фонді, який в основному покривається за рахунок державного бюджету України.

Не менше важливим показником, який характеризує стан пенсійної системи, є питома вага пенсійних видатків по відношенню до ВВП України. Питома вага пенсійних видатків до ВВП в Україні є однією з найбільших у світі та має тенденцію до збільшення (у 2004–2007 рр. – 12–14%, у 2010 – 16,3% ВВП) (див. рис. 3). Видатки Пенсійного фонду щороку зростають, субсидіювання з державного бюджету постійно збільшуються (у 2012 р. дефіцит бюджету Пенсійного фонду України становив 27,2 млрд грн) [4], що, у свою чергу, забирає кошти з інших галузей і гальмує зростання економіки.

У 2011 р. показник пенсійних видатків до ВВП знизився, у зв'язку зі збільшенням пенсійного віку жінок з 55 до 60 років. Це привело до зменшення кількості пенсіонерів в Україні на певний проміжок часу, що продемонстровано початком зростанням видатків вже в 2013 р.

Аналізуючи загальну динаміку, можна простежити збільшення частки пенсійних видатків до ВВП на 2,28%, що є негативним явищем. Враховуючи те, що майже 1/5 створеного в країні ВВП перерозподіляється через Пенсійний фонд України, зауважимо про значний вплив державного пенсійного страхування на економічні процеси в Україні. Для порівняння: в європейських країнах показник питомої ваги пенсійних видатків не перевищує 8–10% ВВП.

Нормативно-правова база країни має хоч і не прямо, але суттєво впливає на пенсійну систему. У 2014 р. були внесені зміни щодо ставок збору на державне пенсійне страхування у видах господарських операцій, зокрема, двічі відбувались зміни ставок від сум операцій з купівлі іноземної валюти в готівковій формі, в 2015 р. була введена додаткова ставка від вартості будь-яких послуг стільникового рухомого зв'язку [5]. Крім того, 2015 р. став переламним у прийнятті рішень щодо змін до пенсійного законодавства. Так, у 2015 р. було прийнято рішення про проведення пенсійної реформи, згідно з якою з 2017 р. буде впроваджено другий рівень пенсійної системи. Крім того, з 2016 р. мали анулювати виплатити спеціальних пенсій; пенсіонерам, які працюють на пенсії, виплачували в розмірі 85%, але не менше 1,5 прожиткових мінімумів для осіб, які втратили працездатність. З початку 2015 р. зазначене розпорядження було поширене на всіх пенсіонерів, що працюють, незалежно від фаху. Але вже наприкінці весни для науковців та викладачів навчальних закладів було скасоване це розпорядження через масові звільнення викладачів із ВНЗ.

З 2016 р. відбулися також певні законодавчі зміни. З 1 січня 2016 р. межу для оподаткування пенсій або щомісячного довічного грошового утримання змінено.

Минулого року 15%-му оподаткуванню підлягали пенсії, розмір яких перевищував три розміри мінімальної заробітної плати (3 654 грн) в частині, що не досягала десяти мінімальних заробітних плат. База оподаткування в 20% застосовувалась, якщо сума перевищення складала більш ніж 10-кратний розмір мінімальної зарплати (12 180 грн) [6].

У 2016 р. введено єдину ставку оподаткування пенсій на рівні 15% для суми пенсійної виплати, що перевищує 4134 грн (три мінімальні заробітні плати станом на 1 січня 2016 р.). Не підлягають оподаткуванню пенсії, призначені учасникам бойових дій у період Другої світової війни, інвалідам

війни та членам сімей загиблих (померлих) ветеранів війни.

Щодо єдиного соціального внеску, скасовано ставки ЄСВ залежно від класу професійного ризику виробництва.

Ставку ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, яку сплачує роботодавець, знижено до 22%. Середній розмір ЄСВ у 2015 р. становив 38,79% [6].

Крім того, скасовано утримання ЄВ із заробітної плати працівників.

Таким чином, можна зробити висновок про нестабільність законодавчої політики через безвихідь. Зміни до законодавчих актів відбуваються не заплановано та необачно. У результаті низка прийнятих законопроектів були незабаром скасовані, аби запобігти незворотним наслідкам.

Висновки. Отже, на рівень пенсійної системи впливають різноманітні фактори. Демографічний чинник – один із базових, який забезпечує стабільність розвитку держави, а отже, розвиток пенсійної системи. У ході дослідження демографічного стану в Україні встановлено високий рівень смертності та низький рівень народжуваності. Якщо надалі народжуваність не підвищиться, то кількість осіб похилого віку набагато перевищить питому вагу працездатних у структурі населення. Це може привести до зростання кількості бідних та зменшення споживчого попиту. Економіка України суттєво впливає на рівень пенсійної системи. Рівень безробіття, питома вага пенсійних видатків до ВВП та інші показники вказують на негативну тенденцію щодо подальшого розвитку. Ухвалення постійних змін до нормативно-правових актів, пов'язаних з пенсійним забезпеченням, приводять до нестабільності в пенсійній системі. У разі нестабільності в політиці країни необачних наслідків зазнає економічна ситуація, яка, у свою чергу, впливає на пенсійну систему. Ухвалені законодавчі зміни, по суті, лише впливають на перерозподільні відносини Пенсійного фонду України, однак не вирішують принципових проблем пенсійної системи, зокрема, забезпечення власних надходжень Фонду та фінансування належного рівня виплат.

Для ефективного функціонування пенсійної системи першочерговими завданнями є:

- підвищення матеріального добробуту людей;
- економічна підтримка молодих родин;
- підвищення рівня життя багатодітних сімей;
- створення нових робочих місць для молоді;
- стабілізація політичної нестабільності в країні

тощо.

Перспективою для подальших досліджень є розробка напрямів реформування пенсійної системи

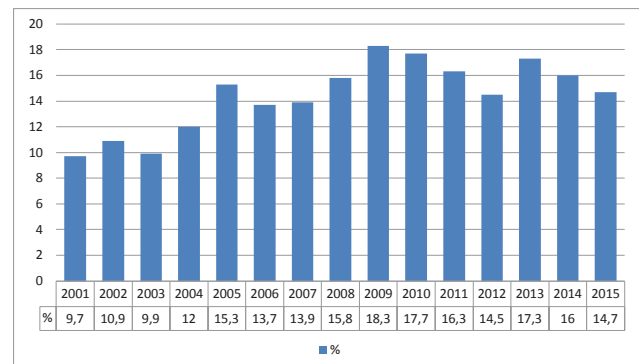


Рис. 3. Питома вага пенсійних видатків до ВВП, % [4]

України через фактори безпосереднього та непрямого впливу на неї.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щодо балансування фінансового стану Пенсійного фонду України : аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://niss.gov.ua/articles/297/#\\_ftnref12;10](http://niss.gov.ua/articles/297/#_ftnref12;10).
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Terets' V. Pryrodnyy rukh naselennya y depopulyatsiya v Ukraini na tii yevropeys'koyi demohrafichnoyi sytuatsiyi (The natural increase in population and depopulation in Ukraine in European demographics) / V. Terets' // *Ukrayina: aspekty pratsi.* – 2010. – № 4. – Р. 19–23.
4. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.
5. Про внесення змін до Закону України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» : Закон України від 22 жовтня 1998 р. № 208-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T980208.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T980208.html).
6. Зміни до пенсійного законодавства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kadrovik01.com.ua/news/zmini\\_do\\_pensijnogo\\_zakonodavstva\\_z\\_2016\\_roku](http://kadrovik01.com.ua/news/zmini_do_pensijnogo_zakonodavstva_z_2016_roku).

УДК 336.143.2

**Лисенко Ж.П.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів*

*Буковинського державного фінансово-економічного університету*

## РІВЕНЬ ВПЛИВУ ПОЛІТИКИ НБУ НА СТАН ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ, ЗВАЖАЮЧИ НА ДОСВІД ЗАКОРДОННИХ КРАЇН

Статтю присвячено дослідженню теорії та практики категорії «грошово-кредитний ринок» та «грошово-кредитна політика». Проаналізовано сучасний стан банківського сектора України. Проведено оцінку та аналіз динаміки основних показників та інструментів грошово-кредитного ринку. Узагальнено досвід закордонних країн щодо регулювання грошового ринку. Проаналізовано основні проблеми розвитку грошово-кредитного ринку та подано шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** банк, Національний банк України, грошово-кредитний ринок, грошово-кредитна політика, грошова маса, нормативи НБУ.

### Лысенко Ж.П. СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ ПОЛИТИКИ НБУ НА СОСТОЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕЁ УЛУЧШЕНИЯ, ИСХОДЯ ИЗ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Статья посвящена исследованию теории и практики категории «денежно-кредитный рынок» и «денежно-кредитная политика». Охарактеризовано современное состояние банковского сектора Украины. Проведена оценка и анализ динамики основных показателей и инструментов на денежно-кредитном рынке. Обобщен опыт зарубежных стран регулирования денежного рынка. Проанализированы основные проблемы развития денежно-кредитного рынка и представлены пути их решения.

**Ключевые слова:** банк, Национальный банк Украины, денежно-кредитный рынок, денежно-кредитная политика, денежная масса, нормативы НБУ.

### Lysenko Z.P. DEGREE OF INFLUENCE THE POLICY NBU ON THE MONETARY MARKET OF UKRAINE AND HOW TO IMPROVE IT BASED ON EXPERIENCE FOREIGN COUNTRIES

The article is dedicated to the research the theory and practice of “monetary market” and “monetary policy” category. Characterize the current state of the banking sector of Ukraine. The evaluation and analysis of monetary market indicators and tools are shown. The experience of foreign countries to regulate money market is given. The basic problem of the money market and presents solutions are shown.

**Keywords:** bank, National Bank of Ukraine, monetary market, monetary policy, money supply, NBU standards.

**Постановка проблеми.** Відносини, які виникають на грошово-кредитному ринку, мають велике значення для кожної країни, оскільки шляхом регулювання пропозиції грошей відбувається забезпечення ефективного функціонування економіки. В Україні сьогодні є багато проблем, які стосуються проведення розвитку і становлення грошово-кредитного ринку, а саме: дослідження теоретичних аспектів та загальних характеристик грошово-кредитного ринку та політики в період кризи, визначення та систематизування можливих заходів монетарної політики. Саме недостатнє дослідження теоретичної основи, а також нестабільність на грошовому ринку визначають актуальність цієї теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним та практичним питанням організації системи грошово-кредитної політики НБУ, пошуку ефективних рішень у системі управління банками

присвячено дослідження багатьох вітчизняних та закордонних учених, серед яких необхідно зазначити А. Гальчинського, А. Даниленка, Е. Долан, К. Кемпбелл, Р. Кемпбелл, В. Литвицького, А. Мороза, М. Пуховкіної та О. Шарова.

**Мета статті** – виявити тенденції розвитку грошово-кредитного ринку та політики у країнах з розвинутою ринковою економікою та обґрунтувати пропозиції щодо вирішення проблем ефективності роботи грошово-кредитного ринку в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених законом засобів та методів. Що стосується грошово-кредитний ринку, то це частина грошового ринку, яка знаходиться під безпосереднім впливом центрального банку, та вклю-

чає низку інструментів та методів, завдяки яким можлива реалізація грошово-кредитної політики держави.

На основі підходів до визначення поняття виділяють певні принципи, які доцільні під час визначення структури грошово-кредитного ринку:

1) до складу ринку належать ті сегменти фінансового ринку, на яких НБУ може здійснювати власні операції або опосередковано впливати на їх кон'юнктуру за допомогою інструментів грошово-кредитної політики;

2) інформація про кон'юнктуру грошово-кредитного ринку та про результати діяльності ключових його суб'єктів повинна бути в аналітичних матеріалах та статичній звітності Національного банку України;

3) включення сегментів фінансового ринку не повинно суперечити функціям та напрямам діяльності НБУ, які визначені Законом України «Про Національний банк України».

В Україні поступово формуються правові норми грошово-кредитного ринку. Слід зрозуміти основні положення того, що економічні відносини, які виникають на грошово-кредитному ринку, повинні регулюватися законодавчо. Закони, що регулюють ринок і встановлюють над ним контроль, створюються поступово, в міру розвитку ринкових відносин у цілому і фінансових відносин зокрема. У країнах з розвинутою ринковою економікою норми грошово-кредитного ринку створювалися протягом десятиріч.

Розглянемо детальніше ієрархію нормативного регулювання грошово-кредитного ринку України (див. рис. 1).

Крім розгляду теоретичних аспектів функціонування грошово-кредитного ринку України, відповідно до поставлених завдань необхідно проаналізувати основні показники діяльності банків протягом 2013–2015 років.

У табл. 1 зображено кількість комерційних банків України, у тому числі з іноземним капіталом.

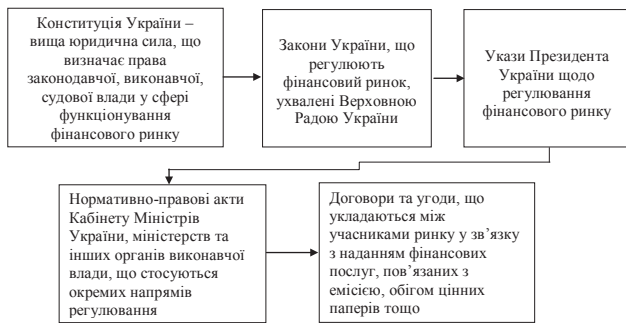


Рис. 1. Схема правового регулювання грошово-кредитного ринку

Джерело: побудовано автором на основі [5].

З табл. 1 видно, що в 2015 р. суттєво зменшилась кількість комерційних банків на 46 од. порівняно з 2014 р., та на 63 банки порівняно з 2013 р. Проте в цьому ж 2015 р. поступово збільшується частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків порівняно з 2013 р. на 9,3% та порівняно з 2014 р. – на 10,8%.

Так, протягом 2014–2015 рр. НБУ ухвалив рішення про відкликання ліцензій 46 банківських установ, у тому числі двох у зв'язку з анексією Криму (оскільки здійснювати банківський нагляд з метою регулювання не можливо). Крім того, Правлінням Національного банку України ухвалено 58 рішень про віднесення банків до категорії неплатоспроможних, 25 з яких – у 2015 р.

У попередньому році структура власності активів банківської системи України виглядала так: банки з приватним українським капіталом становлять близько 22%; банки з іноземним капіталом (крім російських) – 17%; банки з російським капіталом – 21%; державні банки – 40% (див. рис. 2).

У результаті набуття чинності Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» змінено визначені Законом України «Про банки і банківську діяльність» мінімальні обсяги статутного та додаткового капіталу банків. Так, мінімальний розмір статутного капіталу банку збільшено зі 120 до 500 млн грн. Згідно з Концепцією реформування банківської системи, підготовленою НБУ, докапіталізація банків має завершитися до 2024 р. (див. рис. 3).

Збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банку не є досить ефективним заходом регулювання та підвищення стабільності банківської системи України, оскільки набагато важливішими є регулювання напрямів вкладання капіталу, тобто якість активів банку. У Законі України «Про внесення змін до деяких законів України щодо упередження (мінімізації) негативного впливу на стабільність банківської системи» зазначено, якщо власники банку не застосовують заходи щодо збільшення обсягу статутного капіталу з метою приведення діяльності проблемної установи у відповідність із вимогами зако-

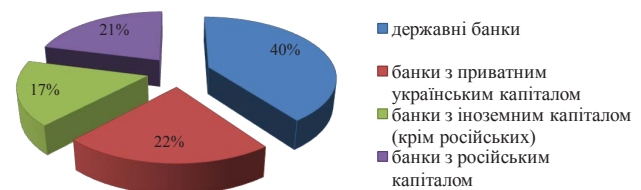


Рис. 2. Структура власності активів комерційних банків України за 2014 р.

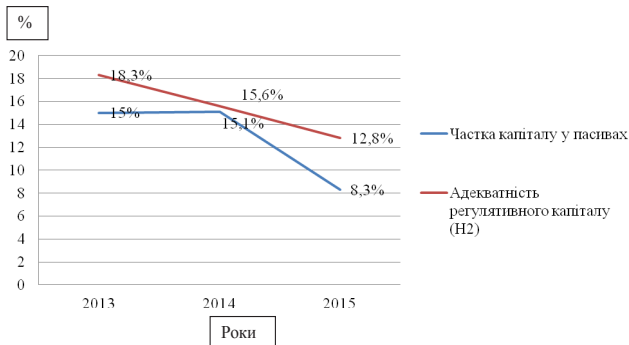
Джерело: побудовано автором на основі [9].

Таблиця 1

Аналіз кількості комерційних банків України

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+, –) звітного періоду до	
				2013 р.	2014 р.
Кількість банків, які мають банківську ліцензію, серед них:	180	163	117	–63	–46
- з іноземним капіталом	49	51	41	–8	–10
- зі 100% іноземним капіталом	19	19	17	–2	0
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	34,0	32,5	43,3	9,3	10,8

Джерело: побудовано автором на основі [9].



**Рис. 3. Динаміка зміни адекватності регулятивного капіталу**

Джерело: побудовано автором на основі [9].

нодавства, до них застосовується штраф у розмірі від п'яти тисяч до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Останнім часом виникли суттєві деформації у розподілі грошової маси між населенням та підприємствами й організаціями. В Україні проявилася тенденція до зростання частки грошової маси в населення, що зумовлює кризову ситуацію з погіршенням фінансового стану підприємств. Серйозні деформації у грошовому обігу характерні для співвідношення між готівковою і безготівковою частинами грошової маси. Чим нижча частка М0 у загальній грошовій масі, тим ефективнішою та розвиненішою вважається національна грошова система. І навпаки, перевищення темпів зростання М0 порівняно з іншими грошовими агрегатами свідчать про негативні процеси в грошовій сфері. Динаміка грошових агрегатів у 2012–2014 рр. зображена в табл. 2.

З табл. 2 видно, що такі грошові агрегати, як М0 та М1, в 2014 р. зросли порівняно з 2013-м: М0 – на 19%, М1 – на 4,4%. Грошовий агрегат М2 та М3 знизились: М2 – на 0,5%, а М3 – на половину (50%).

Згідно з дослідженнями аналітиків, сьогодні в руках у приватних осіб сконцентровано від 40 до 60 млрд дол. США. Сума готівки й безготівкових доларів та євро, які є в обігу в Україні, знаходиться за розміром на рівні з гривнею, а можливо, перевищує її. Це ускладнює роботу НБУ щодо регулювання грошової маси, оскільки активне скуповування й продаж іноземної валюти підприємцями та приватними особами здатні швидко змінювати баланс на грошовому ринку.

Така тенденція також свідчить про те, що довіра до гривні підірвана і функцію заощадження беруть на себе інші валюти – долар США та євро. А вивільнена гривнева маса буде провокувати інфляцію. Це означає, що Україна віддає свої товари, роботи, послуги іншим країнам, покриваючи їх дефіцит, а підтримка власної валюти здійснюється за допомогою посередництва валют інших держав.

Зважаючи на це, збільшення гривневої маси також можна пояснити неефективним застосуванням НБУ інструментів грошово-кредитної політики, зокрема, виділенням значної суми для рефінансування комерційних банків, а ті, у свою чергу, використали їх на валютному ринку що привело до різкого знецінення національної грошової одиниці.

Завдання формування оптимальної схеми й конкретних механізмів регулювання грошової маси в обігу сьогодні є надзвичайно актуальним. Старі випробувані монетарні інструменти – касовий і кредитний плани – вже не придатні для ринкових умов. Необхідно навчитись ефективно використовувати нові ринкові монетарні інструменти.

В Україні головною уповноваженою державою інституцією, яка відповідає за розробку і реалізацію грошово-кредитної політики, є Національний банк України. Конституцією України передбачено, Рада НБУ самостійно розробляє і затверджує «Основні засади грошово-кредитної політики» на кожний рік та здійснює контроль за її проведенням. Центральні банки країн з ринковою економікою мають у своєму розпорядженні досить широкий набір інструментів грошово-кредитного регулювання. Інструменти грошово-кредитної політики – це такі регуляторні заходи, які перебувають у повному розпорядженні Центрального банку, безпосередньо ним контролюються і використання яких впливає на цільові орієнтири грошово-кредитної політики. Також існують різноманітні інструменти грошово-кредитної політики, які розглянуто в табл. 3.

В останні десятиріччя центральні банки країн із розвинутою ринковою економікою віддають перевагу такому інструменту грошово-кредитної політики, як проведення операцій із цінними паперами на відкритому ринку, що відповідає загальній тенденції переважного використання ринкових інструментів регулювання економіки.

Національний банк України врегульовує ставки рефінансування залежно від економічної ситуації в країні. Також одним із головних факторів, що впливають на рівень відсоткової ставки, є рівень необ-

Таблиця 2

**Динаміка грошових агрегатів за 2012–2014 рр.**

Роки	М0	М1–М0	М2–М1	М3–М2	Зобов'язання, що не включаються до М3	Акції та інші форми участі в капіталі	Інші статті (чисті)	Чисті зовнішні активи	Внутрішній кредит
Залишки коштів на кінець періоду, млн грн									
2012	203 245	119 980	447 991	2 072	141	299 326	77 787	114 860	1 035 593
2013	237 777	146 044	522 416	2 758	189	300 224	76 231	79 796	1 205 843
2014	282 947	152 528	519 874	1 379	209	356 060	179 014	-20 692	1 512 703
Операції за період, млн грн									
2012	10 580	1 599	75 771	-1 642	-19	13 836	-30 476	1 429	68 219
2013	34 532	26 064	73 188	678	47	9 417	-4 300	-27 959	167 584
2014	506	-576	-29 473	-716	31	-10 351	35 789	-24 568	19 777
Зміна залишків коштів у річному обчисленні, %									
2012	5,5	1,4	20,8	-44,2	-11,8	3,5	-	-	7,1
2013	17,0	21,7	16,6	33,1	34,0	0,3	-	-	16,4
2014	19,0	4,4	-0,5	-50,0	11,0	18,6	-	-	25,4

Джерело: побудовано автором на основі [9].



хідності в отриманні миттєвих кредитних ресурсів, рівень ризику банку в отриманні додаткових коштів та безпосередньо центрального банку в отриманні відсоткового доходу.

Облікова ставка є ціною, за якою НБУ емітує гроші в процесі первинної безготівкової емісії. Облікову ставку можна вважати офіційною ціною грошей, на яку орієнтуються всі інші суб'єкти грошового ринку. Змінюючи рівень облікової ставки, Національний банк України має змогу впливати на пропозицію грошей.

Згідно з даними НБУ, облікова ставка в Україні за останній період значно коливалась, що можемо простежити в табл. 4.

Якщо проаналізувати облікову ставку НБУ, то можна стверджувати, що в 2012 році порівняно з 2010-м (у 2011 р. вона не змінилась порівняно з 2010-м і залишилась на рівні 8,5%) та в 2013 р. порівняно з 2012 р. вона зменшилась на 1 в.п. (від 8,5% у 2010 та 2011 рр. до 7,5% у 2012 р. та від 7,5% у 2012 р. до 6,5% у 2013 р. відповідно). У 2014 р. облікова ставка зросла на 7,5 в.п. (від 6,5% у 2013 р. до 14% у 2014 р.).

Такий значний ріст облікової ставки НБУ в 2014 р. можна пояснити такими причинами:

- відтік капіталу з банківської сфери, у тому числі іноземного;
- запобігання скупки валюти комерційними банками внаслідок різкого падіння національної валюти.

Проте в 2015 р. ця ситуація покращилась внаслідок стабілізації економічної ситуації в Україні та проведення ефективної політики НБУ.

Динаміку зміни облікової ставки зображено на рис. 4.

Змінюючи облікову ставку, Національний банк України впливає на відсоткові ставки міжбанківського кредитного ринку. З цією метою основні операції з регулювання ліквідності здійснюються за обліковою ставкою, а враховуючи облікову ставку, встановлюються межі ставок овернайт за чинними інструментами регулювання ліквідності.

Для ефективного реалізації грошово-кредитної політики необхідно чітко визначити її цілі та виділити інструменти для досягнення цих цілей. Механізм грошово-кредитної політики дає ЦБ змогу впливати на різні сфери діяльності. Вплив здійснюється за допомогою сучасних інструментів грошово-кредитної політики. Зокрема, це встановлення норм обов'язкових резервів, відсоткова політика, операції з цінними паперами, у тому числі з казначейськими зобов'язаннями,

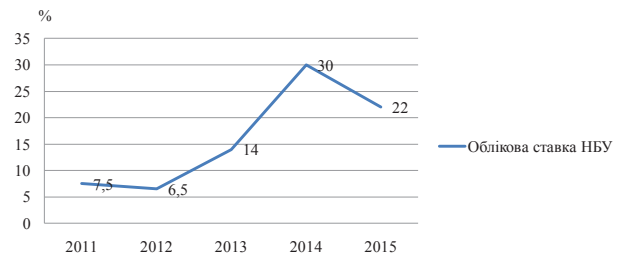


Рис. 4. Динаміка зміни облікової ставки НБУ

Джерело: побудовано автором на основі [9].

Таблиця 3

#### Основні інструменти грошово-кредитної політики НБУ

Інструменти	Мета	Функції, що здійснюють регулювання
Відсоткова політика	– сприяти зростанню економіки шляхом низьких ставок на кредити; – стримувати ріст інфляції; – забезпечити стабільність гривні на валютному ринку шляхом помірною підвищення відсоткових ставок;	– регулювання рівня заощаджень та інвестицій; – регулювання рівня ділової активності банків; – вплив на рівень інфляції; – вплив на ринок капіталів;
Політика обов'язкових резервів	– збільшити контроль за ліквідністю установ банків для забезпечення здійснення поточних платежів; – посилити залежність банків від рефінансування з боку НБУ	– регулювання грошової маси; – вплив на рівень мультиплікації депозитів; – вплив на динаміку грошової пропозиції; – вплив на фінансовий результат банку
Операції на відкритому ринку	– зміна величини та структури банківських ліквідних коштів	– регулювання ліквідності банку; – збільшення обсягів рефінансування та міжбанківського кредитування
Політика рефінансування	– підтримання ліквідності банків; – участь у процесі відтворення	– регулювання грошової пропозиції; – збільшення масштабів кредитування
Курсова політика	– забезпечення стабільності національної валюти	– регулювання динаміки валютного курсу; – регулювання імпорту та експорту капіталу

Джерело: побудовано автором на основі [2].

Таблиця 4

#### Динаміка облікової ставки в Україні

Період	Ставка, %	Відхилення (+/-) до попереднього періоду
з 10 серпня 2010 до 22 березня 2012 рр.	7,75	-0,75
з 23 березня 2012 до 9 червня 2013 рр.	7,5	-0,25
з 10 червня 2013 до 12 серпня 2013 рр.	7,0	-0,50
з 13 серпня 2013 до 14 квітня 2014 рр.	6,5	-0,50
з 15 квітня 2014 до 16 липня 2014 рр.	9,5	+3,00
з 17 липня 2014 до 12 листопада 2014 рр.	12,5	+3,00
з 13 листопада 2014 до 5 лютого 2015 рр.	14,0	+1,50
з 6 лютого 2015 до 3 березня 2015 рр.	19,5	+5,50
з 4 березня 2015 до 27 серпня 2015 рр.	30,0	+10,50
з 28 серпня 2015 рр.	27,0	-3,0

Джерело: побудовано автором на основі [9].

на відкритому ринку, регулювання імпорту та експорту капіталу. Від ефективного їх застосування і буде залежати фінансова стійкість банківської системи України.

В Україні перед грошово-кредитною політикою стоїть принципово нове завдання монетарного стимулювання економічного зростання:

- більш чітке визначення ролі, обов'язків та завдань НБУ;
- здійснення ефективного розподілу грошових ресурсів;
- забезпечення прозорості й чистоти монетарних процесів;
- підвищення ефективності банківської системи щодо довгострокового кредитування й інвестування процесу виробництва тощо [6, с. 108].

Головною проблемою сучасного грошово-кредитного ринку України є нестабільність її національної валюти і зростання темпів інфляції. Саме за таких умов зазвичай надається перевага тій іноземній валюті, яка є резервною у світі або до якої існує висока довіра. Для України й багатьох держав СНД – це американський долар. Незважаючи на те, що долар в Україні не є офіційним платіжним засобом, більшість великих угод, зокрема купівля нерухомості та цінного рухомого майна, здійснюється в доларах. Результатом обігу двох валют в Україні стало формування бімонетарної системи, що приводить до певних негативних наслідків [2, с. 93].

По-перше, в умовах часткової доларизації економіки НБУ втрачає монетарні важелі управління, а також можливість повноцінно реалізувати грошово-кредитну політику. Це означає, що до показника позиції грошей включається новий складник – певний обсяг іноземної валюти в обігу, яким не може управляти Центральний банк [5, с. 159].

По-друге, знижується ефективність фіскальної політики. За теперішнього стану економіки України доцільно застосовувати стимулювальну фіскальну політику, однак можливість її застосування нейтралізується двома проблемами: лагом функціонування та політичною проблемою.

Основними напрямками оптимізації грошово-кредитного ринку є:

- запровадження стимулювальної державної політики, спрямованої на структурну перебудову національної економіки;
- створення сприятливого бізнес-клімату;
- стимулювання інвестиційної активності підприємств;
- зменшення енергозалежності економіки, розвиток державних підприємств на інноваційній основі;
- проведення компанії на повернення довіри до банку та поживлення депозитної активності;
- удосконалення чинної законодавчої бази.

Для вирішення цих проблем та поліпшення стану грошово-кредитного ринку України доцільним було б змінити грошово-кредитну політику на більш жорстку та послідовну за допомогою таких методів:

- зниження ставки рефінансування комерційних банків;
- запровадження адміністративного регулювання відсоткових ставок задля запобігання корупції й зловживань, встановлення банківської маржі для операцій за кредитом;
- виконання Національним банком України функції «кредитора останньої інстанції» та забезпечення рефінансування вибірково залежно від вкладу банку в розвиток економіки країни;
- здійснення націоналізації активів проблемних банків;

– використання керованого курсу, що коливається, з поступовим переходом до режиму вільного обмінного цього курсу;

– задля недопущення швидкого вичерпування офіційних золотовалютних резервів центрального банку внаслідок активних валютних інтервенцій необхідно вжити певних обмежувальних заходів щодо збільшення пропозиції іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку і скорочення попиту на неї;

– необхідно вжити рішучих заходів щодо зниження рівня доларизації вітчизняної економіки, оскільки підірвав довіри до національної грошової одиниці, а отже, й до банківської системи, зумовлений насамперед виконанням грошових функцій на території нашої країни іноземною валютою [7, с. 3].

Світова практика нагромадила значний досвід грошово-кредитного регулювання, тому важливим є його врахування під час розробки стратегії розвитку грошово-кредитного ринку та реалізації грошово-кредитної політики в Україні.

Як показує світовий досвід, сьогодні центральні банки багатьох країн широко застосовують для регулювання грошово-кредитного ринку операції щодо купівлі-продажу цінних паперів, які впливають на резерви комерційних банків, їх кредитоспроможність, а отже, на вартість кредитів і пропозицію грошей. Серед операцій на відкритому ринку в країнах з розвинутою ринковою економікою переважають операції з короткостроковими зобов'язаннями казначейства. Так, у США пріоритетними є операції з скарбничими векселями з тримісячним строком погашення. У деяких країнах, таких як Японія та Франція, широко застосовуються операції з недержавними цінними паперами [3, с. 69].

У сучасних умовах у країнах з розвинутою кредитною інфраструктурою найбільш широко застосовується дисконтна політика та операції на відкритому ринку. З огляду на це, суттєвим є застосування такого інструменту грошово-кредитного регулювання, як норма обов'язкових резервів, що дає можливість гарантувати стабільність діяльності комерційних банків на основі забезпечення їх ліквідності.

Сучасний етап розвитку економічних відносин в Україні висуває нові вимоги до рівня прозорості грошово-кредитної політики Національного банку України. Належний рівень прозорості має забезпечити основне підґрунтя її ефективності щодо досягнення цінової стабільності – високу довіру суспільства та відповідність ринкових очікувань загальному сектору грошово-кредитної політики [4, с. 98].

З цієї метою Національний банк України проводить роботу з підвищення рівня прозорості та зрозумілості своєї політики шляхом удосконалення наявних та розроблення нових інструментів комунікаційної політики. Досвід діяльності центральних банків показує, що монетарна політика може визначитися та реалізуватися на основі одного або кількох документів, таких як:

- стратегія монетарної політики центрального банку: Молдова (з 2010 р.), Естонія, Швейцарія, Швеція, Чехія, Фінляндія, Туреччина, Болгарія, Вірменія;
- спільний лист (меморандум, угода, заява) центрального банку та уряду країни: Австралія, Угорщина, Казахстан, Азербайджан;
- рішення уряду (Грузія), указ президента (Білорусь) про напрями монетарної політики; – документ з монетарної політики, який є аналогом українських Основних засад грошово-кредитної політики:

Польща, Великобританія, Японія, Киргизстан, Албанія, Вірменія, Гана, Молдова (до 2009 року).

Аналіз таких документів-аналогів показав, що підходи до їх назв, форми подачі, структури та інформаційного наповнення є різними.

Розглянемо детальніше закордонний досвід проведення грошово-кредитної політики на прикладі таких держав з розвиненою економікою, як Канада, Японія та Німеччина.

Канада – держава з сильною економікою, яка має один із найбільш конкурентоспроможних і стабільних секторів фінансових послуг. Рішення про створення центрального банку було проголошено Законом Канади «Про Банк» 1934 р. Спочатку він функціонував як приватна корпорація, а вже починаючи з 1938 р. федеральний уряд націоналізував його. З цього часу єдиним власником акціонерного капіталу є Міністерство фінансів Канади.

Основною метою грошово-кредитної політики банку Канади є підтримання стабільності канадського долара, що, перш за все, передбачає утримання інфляції на низькому рівні. Контроль за інфляційними процесами є пріоритетною метою грошово-кредитної політики Канади, оскільки інфляція негативно впливає на всі економічні показники. А забезпечення її на низькому та стабільному рівні стимулює довгострокові інвестиції, що, у свою чергу, зумовлює зростання ВВП, створення нових робочих місць та загальне підвищення рівня життя населення.

Головним інструментом грошово-кредитної політики центрального банку Канади є зміна орієнтиру ставки овернайт – середньої ставки, яку він хоче бачити на ринку, де основні фінансові інститути й великі корпорації позичають одне одному кошти на дуже короткий строк. Зміни цього орієнтиру впливають як на обмінний курс канадського долара, так і на інші відсоткові ставки, рівень яких визначається монетарними умовами функціонування канадської економіки [4, с. 53].

Іншою відсотковою ставкою банку Канади є BankRate, що тісно пов'язана з орієнтиром ставки овернайт, відповідно до якої він видає одноденні позички фінансовим інститутам. BankRate – частина інтервалу, який називається «операційна зона» для ставки овернайт. Інтервал становить 0,5%, а нижньою та верхньою межами є ставки, за якими центральний банк Канади надає позички на один день фінансовим установам. Ставка BankRate дорівнює верхній межі операційної зони, а овернайт знаходиться посередині.

Отже, основною метою грошово-кредитної політики є стримування інфляції на досить низькому рівні. Це, у свою чергу, зберігає здорову економіку, зумовлює нормальне економічне зростання та створення робочих місць.

Грошово-кредитну політику в Японії розробляє та проводить банк Японії, головним завданням якого є стимулювання збалансованого розвитку економіки шляхом підтримання стабільності цін. Міністр фінансів Японії затверджує бюджет банку. Кожні 6 місяців за посередництва міністра фінансів банк надає звіт про проведену грошово-кредитну політику парламенту. Але, незважаючи на це, законодавством визначено, що банк Японії розробляє і проводить грошово-кредитну політику держави як незалежна інституція.

Банк монопольно емітує банкноти, а обсяг емісії визначається міністерством фінансів та погоджується з урядом. До резервів центрального банку Япо-

нії належать золотий запас, державні цінні папери, комерційні векселя та іноземна валюта. Як фінансовий агент уряду, банк Японії управляє державними фондами від імені уряду, займається валютно-фінансовою діяльністю, яка спрямована на стабілізацію курсу національної валюти – ієни.

Основними засобами грошово-кредитної політики Банку Японії є:

- коригування облікової ставки;
- регулювання обсягів купівлі-продажу облігацій та векселів;
- проведення обов'язкового резервування;
- регулювання операцій моніторинг банківської діяльності: виявлення тенденцій фінансового ринку та системи розрахунків, забезпечення збалансованого управління банківською системою, встановлення ризику неліквідності;
- контроль банківських балансів та щомісячні звіти з прогнозованими розрахунками обсягів майбутніх кредитів та депозитів;
- внесення пропозицій в плани банків.

Отже, грошово-кредитна політика Японії є прикладом досить ефективної політики, інструменти якої можуть бути використані з метою забезпечення зростання національної економіки.

Провідником грошово-кредитної політики Німеччини є Німецький федеральний банк (Бундесбанк). Найефективнішими методами впливу на комерційні банки є ломбардні, дисконтні кредити та операції на відкритому ринку. З метою надання дисконтних кредитів центральний банк Німеччини здійснює рефінансування комерційних банків шляхом купівлі векселів [8, с. 29].

Таргетування значення грошових агрегатів свідчить про те, що Бундесбанк бере на себе відповідальність за інфляцію, але лише в тій частині, що пов'язана зі здійсненням грошово-кредитної політики. Щорічно центральним банком визначається грошовий агрегат, устанавлюється й публікується середньострокова інфляційна мета (2%) та надається інформація щодо власної політики та економічних результатів, необхідних для оцінення її виконання [4, с. 88].

**Висновки.** Таким чином, проведений аналіз ефективності грошово-кредитної політики та грошово-кредитного ринку в цілому виявив низку проблемних питань, що свідчить про необхідність у їх перегляді та чіткому визначенні за усіма цільовими пріоритетами політики регулятора. Оцінення ефективності грошово-кредитної політики за «широким цільовим підходом» дала змогу констатувати недостатній її рівень як за досягненням усієї ієрархії цілей грошово-кредитної політики центрального банку, визначених чинним законодавством, так і за дотриманням визначених цільових пріоритетів. Аналіз грошово-кредитного ринку закордонного досвіду визначив шляхи розвитку та покращення ситуації, яка склалась на цей момент.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Національний банк України : Закон України від 20 травня 1999 р. № 679-XIV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.
2. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / [А. Герасимович, М. Алексеєнко, І. Парасій-Вергуненко та ін.]; за ред. А. Герасимовича. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2010. – 600 с.
3. Апарова О. Регулювання грошово-кредитної політики в Україні / О. Апарова // Держава та регіони. Серія «Економіка і підприємство». – 2013. – № 3. – С. 150–156.
4. Арбузов С. Основні засади грошово-кредитної політики на 2013 рік: нотатки на полях / С. Арбузов, О. Щербакова //

- Вісник Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 3–6.
5. Банківські операції : [підручник] / за ред. О. Дзюблюка. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 696 с.
  6. Болдуєва О. Економічні методи державного регулювання ринку цінних паперів та вплив на грошовий ринок за допомогою кредитно-грошових інструментів / О. Болдуєва // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2010. – № 4. – С. 53–58.
  7. Дзюбальюк О. Грошово-кредитна політика як ключовий інструмент подолання фінансової кризи у розвинутих країнах / О. Дзюбальюк, Т. Запаранюк // Банківська справа. – 2013. – № 6. – С. 3–17.
  8. Дзюблюк О. Особливості взаємозв'язку грошово-кредитної та валютної політики в період фінансової кризи / О. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2012. – № 2. – С. 130–141.
  9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1.012

**Альошин С.Ю.**  
кандидат економічних наук,  
асистент кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

### ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ: ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

У статті визначено теоретичний базис щодо визнання та оцінки фінансових інструментів відповідно до правил МСФЗ як важливого елемента в забезпеченні впровадження міжнародних стандартів в облікову практику вітчизняних підприємств. Розкрито якісні відмінності нового стандарту МСФЗ (IFRS) 9. Проаналізовано низку аспектів, пов'язаних із його застосуванням.

**Ключові слова:** облік, Міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансові інструменти, визнання, оцінка.

#### **Алешин С.Ю. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ: ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ**

В статье сформирован теоретический базис признания и оценки финансовых инструментов в соответствии с правилами МСФО как важного элемента в обеспечении внедрения международных стандартов в учетную практику отечественных предприятий. Раскрыты качественные отличия нового стандарта МСФО (IFRS) 9. Проанализирован ряд аспектов, связанных с его применением.

**Ключевые слова:** учет, Международные стандарты финансовой отчетности, финансовые инструменты, признание, оценка.

#### **Aloshyn S.Y. FINANCIAL INSTRUMENTS: RECOGNITION AND MEASUREMENT TO INTERNATIONAL STANDARDS**

Theoretical basis for the recognition and measurement of financial instruments under IFRS rules as an important element in ensuring the implementation of international accounting standards in the practice of domestic enterprises. Revealed qualitative differences of the new standard IFRS 9. Analyzed a number of aspects associated with its use.

**Keywords:** accounting, international financial reporting standards, financial instruments, recognition, evaluation.

**Постановка проблеми.** Прийняття змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [8] створило умови для широкого впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) в українську облікову практику. Відтепер публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії та інші учасники фінансових ринків зобов'язані складати фінансову звітність за правилами МСФЗ і засвідчувати її достовірність шляхом незалежного аудиторського підтвердження. Однак практичний досвід свідчить [13, с. 266–277], що останнім часом усе більше компаній, які не входять до означеного переліку, запроваджують Міжнародні стандарти у власну облікову систему та трансформують фінансову звітність у МСФЗ-формат. Стимулом для цього є вимоги міжнародних банків щодо умов кредитування, співробітництво із зарубіжними партнерами, прагнення отримати довіру іноземних інвесторів та ін. Тобто головним стимулом є залучення фінансових ресурсів у певний спосіб (із застосуванням певних інструментів). Запровадження міжнародних стандартів є достатньо складним процесом, оскільки вимагає певного часу, досвіду та кваліфікації персоналу, додаткових обліково-аналітичних процедур та відповідного теоретико-методичного забезпечення, зокрема щодо обліку, визнання та оцінки фінансових інструментів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загалом, проблеми запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в практику вітчизняних підприємств досліджувалася в роботах науковців: Бутинця Ф.Ф. [1],

Войтенко Т. [2], Гізатуліної Л.В. [6], Замлінського В.А. [4], Кіясак І.М. [5], Костюченко В.М. [3], Ловінської Л.Г. [6], Харламової О.В. [13] та ін. Однак незважаючи на широкий спектр охоплених дослідженнями питань, теоретичний аспект обліку, визнання та оцінки фінансових інструментів відповідно до правил МСФЗ є недостатньо опрацьованим та потребує подальших досліджень.

**Мета статті** полягає у визначенні теоретичних основ обліку, визнання та оцінки фінансових інструментів за правилами МСФЗ як частини теоретико-методичного забезпечення із запровадження Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності в практику вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Порядком подання фінансових інструментів у фінансовій звітності, складеної за Міжнародними стандартами, регулюється кілька стандартів:

- МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [11];
- МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [9];
- МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [12];
- МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [10].

24 липня 2014 р. Рада з Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – Рада з МСФЗ) опублікувала четверту і остаточну версію нового стандарту з обліку фінансових інструментів – МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти». Випуском даного стандарту завершується проект, розпочатий у 2008 р. у відповідь на світову фінансову кризу. Новий стандарт містить переглянуті вказівки щодо класифікації

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика основних положень МСФЗ 9 та МСБО 39

Положення	Порівняльна характеристика
Сфера застосування	Сфера застосування МСФЗ (IFRS) 9 та ж, що і в МСБО (IAS) 39, але доповнена: опцією включення певних договорів, які в іншому разі були б виключені на підставі «використання для власних потреб»; певними зобов'язаннями щодо надання позики і договірними активами.
Визнання і припинення визнання	У МСФЗ (IFRS) 9 збережені, лише з невеликими поправками, вимоги МСБО (IAS) 39 до визнання і припинення визнання фінансових інструментів (суб'єкту господарювання слід визнавати фінансовий актив або фінансове зобов'язання в балансі, коли і тільки коли суб'єкт господарювання стає стороною контрактних положень щодо інструмента).
Класифікація фінансових активів і фінансових зобов'язань	МСФЗ (IFRS) 9 передбачає три основні класифікаційні категорії для фінансових активів, тобто які оцінюються за амортизованою вартістю, справедливою вартістю з відображенням її змін у складі іншого сукупного доходу (далі – FVOCI, від англ. fair value through other comprehensive income) і справедливою вартістю з відображенням змін у складі прибутку або збитку за період (далі – FVTPL, від англ. fair value through profit or loss). Три категорії активів, передбачені чинним МСБО (IAS) 39: «утримувані до терміну погашення», «позики та дебіторська заборгованість» і «наявні для продажу», скасовуються; – фінансовий актив класифікується для подальшої оцінки в категорію інструментів, які оцінюються за амортизованою вартістю, якщо метою утримання цього активу (тобто бізнес-моделлю) є отримання передбачених договором потоків грошових коштів і за умовами договору для даного фінансового активу зазначені потоки являють собою виплату винятково основної суми і відсотків (далі – критерій SPPI, від англ. solely payments of principal and interest); – фінансовий актив класифікується для подальшої оцінки в категорію інструментів, які оцінюються за FVOCI, якщо він відповідає критерію SPPI та утримується в рамках бізнес-моделі, яка передбачає як отримання передбачених договором потоків грошових коштів, так і продаж фінансових активів; – усі інші фінансові активи класифікуються для подальшої оцінки в категорію інструментів, які оцінюються за FVTPL. Крім того, організація може за первісного визнання фінансового активу на власний розсуд визначити його в категорію FVTPL (без права подальшої рекласифікації), якщо в результаті цього буде усунута або значно скорочена облікова невідповідність, яка інакше виникла б; – при первісному визнанні інвестиції в інструмент власного капіталу, не призначеної для торгівлі, організація може прийняти рішення (без права його перегляду) представляти наступні зміни справедливої вартості даної інвестиції у складі іншого сукупного доходу (ІСД); – у МСФЗ (IFRS) 9 збережені вимоги чинного МСБО (IAS) 39 в частині класифікації фінансових зобов'язань.
Вбудовані похідні інструменти	У МСФЗ (IFRS) 9 збережені вимоги чинного МСБО (IAS) 39 стосовно похідних інструментів, де основний договір не є фінансовим активом у сфері застосування МСФЗ (IFRS) 9, наприклад фінансове зобов'язання, дебіторська заборгованість по оренді або договір страхування; – однак похідні інструменти, які вбудовані у фінансові активи, що знаходяться у сфері застосування МСФЗ (IFRS) 9, не підлягають відділенню ні за яких обставин. Замість цього оцінюється весь гібридний інструмент для цілей його класифікації.
Рекласифікація	Рекласифікація фінансових активів потрібна в тому разі, якщо мета, для якої вони утримуються в рамках відповідної бізнес-моделі, змінюється після первісного визнання цих активів, і якщо дана зміна є значною по відношенню до операцій організації. Слід очікувати, що подібні зміни будуть виникати нечасто. Рекласифікація з інших підстав не допускається.
Оцінка	Оцінка після первісного визнання: – у цілому в МСФЗ (IFRS) 9 збережені вимоги чинного МСБО (IAS) 39, що стосуються оцінки фінансових інструментів за їх первісного визнання. Подальша оцінка – фінансові активи: – стосовно активів, які для подальшої оцінки були класифіковані в категорію інструментів, які оцінюються за амортизованою вартістю, процентний дохід, очікувані кредитні збитки і прибутки або збитки від зміни валютного курсу визнаються в прибутку чи збитку за період. За припинення визнання такого активу будь-який прибуток або збиток, що виникли при цьому, визнаються в прибутку чи збитку за період; – стосовно активів, які для подальшої оцінки були класифіковані в категорію FVOCI, процентний дохід, очікувані кредитні збитки і прибутки або збитки від зміни валютного курсу визнаються в прибутку чи збитку за період. Інші прибутки та збитки, що виникають за переоцінки цих активів до справедливої вартості, визнаються в складі ІСД. За припинення визнання такого активу накопичена величина прибутку або збитку, раніше визнана в складі ІСД, підлягає рекласифікації зі складу власного капіталу до складу прибутку або збитку за період; – стосовно до активів, які для подальшої оцінки були класифіковані в категорію FVTPL, всі прибутки і збитки визнаються в прибутку чи збитку за період.
Оцінка	Подальша оцінка – фінансові зобов'язання: – у МСФЗ (IFRS) 9 збережені майже всі вимоги, передбачені чинним МСБО (IAS) 39 щодо подальшої оцінки фінансових зобов'язань. Однак у тій частині, де прибутки або збитки по фінансовим зобов'язанням, що були класифіковані за рішенням організації в категорію FVTPL, викликані змінами власного кредитного ризику організації, вони в загальному випадку визнаються в складі ІСД. Інша частина зміни справедливої вартості такого зобов'язання проводиться у складі прибутку чи збитку за період.
Амортизована вартість і визнання відсотків	– визначення терміна «амортизована вартість» аналогічно тому, яке використовується в МСБО (IAS) 39; – як правило, процентний дохід розраховується за допомогою множення ефективної процентної ставки (ЕПС) на валову балансову вартість фінансового активу. Під валовою балансовою вартістю фінансового активу розуміється його амортизована вартість разом з оцінним резервом під знецінення. Однак коли актив є кредитно-знеціненим, процентний дохід розраховується шляхом множення ЕПС на амортизовану вартість, тобто без оцінного резерву під знецінення; – процентні витрати розраховуються шляхом множення ЕПС на амортизовану вартість фінансового зобов'язання.
Знецінення	– МСФЗ (IFRS) 9 передбачає заміну моделі «понесених збитків», що використовується в МСБО (IAS) 39, на модель «очікуваних збитків». Нова модель застосовується до фінансових активів, які не оцінюються по FVTPL, включаючи позики, дебіторську заборгованість за торговими операціями і оренді, боргові цінні папери, договірні активи згідно з МСФЗ (IFRS) 15, а також деякі фінансові гарантії та зобов'язання з надання позик. Вона не застосовується до інвестицій в інструменти капіталу; – дана модель передбачає підхід подвійної оцінки, згідно з яким величина оцінного резерву під збитки визначається: або в розмірі очікуваних кредитних збитків у межах 12 місяців; або в розмірі очікуваних кредитних збитків протягом усього терміну дії фінансового активу; – база оцінки, як правило, залежить від того, чи відбулося значне підвищення кредитного ризику з моменту початкового визнання фінансового активу.
Облік хеджування	У новому стандарті збережені загальні принципи обліку хеджування, первісно опубліковані в 2013 р.

та оцінки фінансових активів, у тому числі щодо знецінення, і додаткові вказівки за новими принципами обліку хеджування, що були опубліковані в 2013 р. Новий стандарт стане обов'язковим для застосування 1 січня 2018 р. в підсумку повністю замінить собою МСБО 39. Порівняльна характеристика основних положень МСФЗ 9 та МСБО 39 наведена в табл. 1.

Таким чином, в табл. 1 визначено основні базові положення щодо обліку, визнання та оцінки фінансових інструментів відповідно до кінцевого варіанту МСФЗ (IFRS) 9.

При цьому загальний принцип, закладений в МСФЗ (IFRS) 9, передбачає ретроспективне застосування стандарту відповідно до МСБО (IAS) 8. Ретроспективне застосування означає, що нові вимоги застосовуються до угод, інших подій та умов, якщо ці вимоги застосовувалися завжди.

МСФЗ (IFRS) 9 передбачає в певних випадках звільнення від повного ретроспективного застосування вимог нового стандарту щодо класифікації та оцінки, включаючи знецінення. До таких випадків належить звільнення від вимоги перерахунку порівняльної інформації, яке застосовується також і в тому разі, якщо організація прийме рішення достроково застосувати тільки ті вимоги, які стосуються відображення змін власного кредитного ризику. Якщо організація не перераховує інформацію за попередні періоди, вона повинна визнати будь-яку різницю між колишньою балансовою вартістю інструмента і його балансовою вартістю на початок річного періоду, що включає в себе дату первісного застосування, у складі вступного сальдо нерозподіленого прибутку (або іншого компонента власного капіталу, залежно від ситуації) того річного звітного періоду, до якого відноситься і дата першого застосування. Організаціям дозволяється перераховувати порівняльну інформацію в тому і тільки в тому разі, якщо це можливо без використання судження, заснованого на інформації, якої не було у відповідні періоди. Якщо організація перераховує інформацію за попередні періоди, така перерахована фінансова інформація повинна відображати всі вимоги нового стандарту.

МСФЗ (IFRS) 9 не застосовується до фінансових активів або фінансових зобов'язань, визнання яких вже було припинено на дату першого застосування. Відповідно, навіть коли організація перераховує порівняльну інформацію, щоб відобразити перехід на МСФЗ (IFRS) 9, інформація, що відноситься до фінансових активів та фінансових зобов'язань, визнання яких було припинено до дати першого застосу-

вання, повинна, як і раніше, відбиватися відповідно до МСБО (IAS) 39.

**Висновки.** У межах проведеного дослідження визначено основні базові положення щодо обліку, визнання та оцінки фінансових інструментів за правилами МСФЗ, що є важливою частиною теоретико-методичного забезпечення із запровадження Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності в практику вітчизняних підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф. Ф. Бутинець, Л.Л. Горещька. – Житомир : Рута, 2003. – 544 с.
2. Войтенко Т. Переход на МСФО: первое применение / Т. Войтенко // *Налоги и бухгалтерский учет.* – 2012. – № 23. – С. 34–41.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : [практ. посіб.] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – Київ : Лібра, 2008. – 880 с.
4. Замлинський В.А. Інформаційно-облікова система в умовах запровадження міжнародних стандартів та глобалізації економічного простору / В.А. Замлинський // *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки».* – 2013. – № 1(6). – С. 114–117.
5. Кюсак І.М. Адаптація міжнародних стандартів фінансової звітності з українською практикою бухгалтерського обліку / І.М. Кюсак // *Финансовые рынки и ценные бумаги.* – 2009. – № 8. – С. 22–31.
6. Ловінська Л.Г. Світовий досвід запровадження міжнародних стандартів у бухгалтерському обліку державного сектору / Л.Г. Ловінська, Л.В. Гізатуліна // *Фінанси України.* – 2012. – № 6. – С. 76–87.
7. МСФЗ. Впровадження МСФЗ : краща світова практика, українські реалії та досвід країн СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf](http://nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf).
8. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
9. Фінансові інструменти : визнання та оцінка. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_015).
10. Фінансові інструменти : Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_016](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016).
11. Фінансові інструменти : подання. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_029](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_029).
12. Фінансові інструменти : розкриття інформації. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_007](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_007).
13. Харламова О.В. Варіанти організації процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності / О.В. Харламова // *Бізнес Інформ.* – 2015. – № 9. – С. 266–270.

УДК 657.471.12:331.214.72

**Гільорме Т.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики обліку та економічної інформатики  
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара***Пошивалова О.В.***кандидат фізико-математичних наук,  
доцент кафедри статистики обліку та економічної інформатики  
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара***Ковальчук Т.І.***студент  
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено методологічним аспектам ролі бухгалтерського обліку в управлінні вартістю підприємства. Побудовано систему факторів макро- та мікросередовища, що визначають величину вартості підприємства. Визначено особливості формування звітності підприємства на засадах вартісно-орієнтованого стратегічного управління суб'єктом господарювання (VBM).

**Ключові слова:** вартість підприємства, звітність, управлінський облік, фінансовий облік.

**Гильорме Т.В., Пошивалова О.В., Ковальчук Т.И. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ В УПРАВЛЕНИИ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена методологическим аспектам роли бухгалтерского учета в управлении стоимостью предприятия. Построена система факторов макро- и микросреды, определяющих величину стоимости предприятия. Определены особенности формирования отчетности предприятия на основе ценностно-ориентированного стратегического управления предприятием (VBM).

**Ключевые слова:** стоимость предприятия, отчетность, управленческий учет, финансовый учет.

**Hilorme T.V., Poshivalova O.V., Kovalchuk T.I. ACCOUNTING IN ENTERPRISE COST MANAGEMENT**

The article is dedicated to methodological aspects of accounting in the cost management of the enterprise. The system of factors of macro- and microenvironment has been established to define the enterprise value. The paper further defines the peculiarities of forming the enterprise accounting reporting according to the principles of value-based strategic management of the business entity (VBM).

**Keywords:** enterprise value, reporting, management accounting, financial accounting.

**Постановка проблеми.** Для достовірної оцінки вартості підприємства необхідно формування відповідного інформаційного обліково-аналітичного забезпечення – використання повної, правдивої, надійної, релевантної, об'єктивної інформації щодо зовнішніх та внутрішніх умов діяльності суб'єкта господарювання. Питання забезпечення такої інформації для оцінки вартості є одним з основних критеріїв в управлінні вартістю на рівні підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У теоретичному аспекті вивченням проблеми вартісної оцінки підприємства займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Г.Я. Глинська, М.С. Капаруліна М.В. Корягін, О.А. Лаговська, Г.І. Міокова, Г. Островська, В.М. Тарасевич, Н.М. Якупова. Питання управління присвячено праці таких дослідників, як: Г.С. Одинцова, М.С. Солодка, С.І. Тарасенко, А.В. Тихонов. Проблеми інформаційного забезпечення оцінки ринкової вартості висвітлені в працях І.А. Алферової, І.І. Бродської, Т.В. Ігнатенко та ін. Але залишаються недостатньо розробленими такі питання: визначення джерел інформаційного забезпечення для управління ринковою вартістю підприємства, формування моделі оцінки ринкової вартості капіталу в системі управлінського обліку, формування звітності підприємства на засадах вартісно-орієнтованого стратегічного управління суб'єкта господарювання (VBM).

**Мета статті** полягає у дослідженні теоретичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо значення бухгалтерського обліку в управлінні вартістю підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оцінка вартості підприємства є основним етапом упровадження системи управління вартістю на підприємстві.

Методи, що дають змогу визначати вартість підприємства, можна розділити на такі групи: оцінювання вартості окремих активів (майновий підхід); аналіз кон'юнктури фондового ринку (ринковий підхід); аналіз доходів підприємства (прибутковий підхід).

Майновий підхід порівнює підприємство з підприємством-аналогом, як правило, еталонним. Ринковий підхід дає змогу визначити ціну, яку інвестори готові заплатити акціонерам за оцінюване підприємство, при цьому результати оцінювання формують кількісне значення стратегічних бар'єрів входження на ринок нових підприємств. За прибуткового методу проводиться оцінка майбутніх очікуваних грошових потоків. Ефективна організація бухгалтерського обліку на підприємстві має особливе значення для застосування витратного (майнового) методичного підходу до оцінки вартості активів підприємства, зважаючи на можливість вибору бухгалтерами різних методів оцінки активів та зобов'язань, передбачених національними П(С)БО. Оцінювач повинен докладно вивчити облікову політику підприємства, яка безпосередньо впливає на балансову вартість активів та фінансовий результат діяльності підприємства за звітний період.

Слід визначити, що управління вартістю підприємства – це система методів впливу на внутрішні фактори підприємства й опосередковано – на фактори зовнішнього середовища з метою забезпечення його динамічного розвитку, підвищення стійкості у зовнішньому середовищі, інвестиційної привабливості за допомогою досягнення зростання його вартості.

Завдання управління вартістю як базового методу забезпечення стратегічної конкурентоспроможності бізнесу можна звести до такого:



1) базовою метою управління діяльністю підприємства на всіх рівнях його функціонування є підвищення вартості в інтересах власників та інших зацікавлених осіб;

2) ключовим джерелом вартості є грошовий потік підприємства, який може генерувати сьогодні і зможе генерувати в майбутньому;

3) приріст вартості підприємства і кожного окремо взятого підрозділу є найважливішим критерієм ефективності керівництва на всіх рівнях [5].

При цьому слід мати на увазі наявність відомих конфліктів інтересів між основними учасниками процесу функціонування підприємства – власниками, менеджерами, персоналом, податковими органами та споживачами. Тому під час управління вартістю необхідно виходити з установлених принципів оцінки.

Так, Т. Коупленд, Т. Коллер і Дж. Мурін [5] запропонували схему створення вартості, яка відображає ендогенні бізнес-процеси на підприємстві зі створення вартості та зовсім не враховує вплив на вартість підприємства ринкових та інших зовнішніх факторів – під час аналізу факторів впливу на вартість підприємства обмежуються винятково факторами мікросередовища, залишаючи поза увагою макроекономічні чинники впливу, які впливають на вартісну оцінку бізнесу.

Але, на нашу думку, на вартість підприємства впливають як фактори макросередовища, так і мікросередовища (рис. 1).

Теоретичний аналіз сукупності факторів, що визначають величину вартості підприємства, дає змогу запропонувати опис їх взаємодії у вигляді дворівневої моделі:

$$V_{\text{макро}} = f(D_1, \dots, D_n), \quad (1)$$

де  $V_{\text{макро}}$  – величина вартості підприємства, що залежить від стану макросередовища;

$D_1, \dots, D_n$  – фактори впливу макросередовища на величину вартості підприємства.

$$V_{\text{мікро}} = f(V_{\text{макро}}, d_1, \dots, d_n), \quad (2)$$

де  $V_{\text{мікро}}$  – величина вартості підприємства, що залежить від стану мікросередовища;

$d_1, \dots, d_n$  – фактори впливу мікросередовища на величину вартості підприємства.

Ця модель надає можливість оцінити сумісний вплив факторів макро- та мікросередовища на величину вартості підприємства.

Перший рівень описує взаємозв'язок показника величини вартості підприємства і факторів макросередовища  $D_1, \dots, D_n$ , що його обумовлюють. На

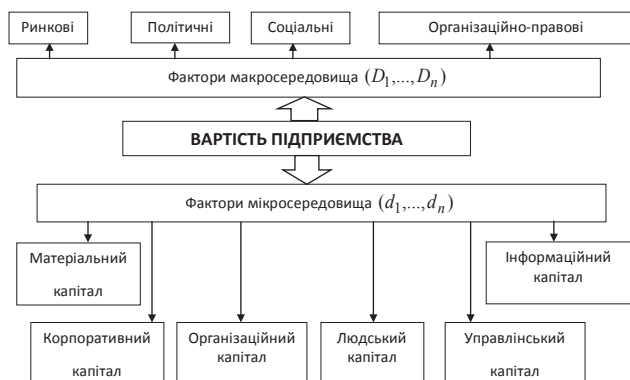


Рис. 1. Система факторів, що визначають величину вартості підприємства

Джерело: авторська розробка

другому рівні системи факторів об'єднується вплив факторів макросередовища та мікросередовища, що визначається існуванням різного капіталу: матеріальних (матеріальний капітал) і нематеріальних активів (корпоративний, організаційний, людський, управлінський, інформаційний капітал). Якщо в період індустріальної економіки на вартість підприємства більше впливала наявність матеріальних активів, то в епоху інформаційного суспільства – нематеріальних. Структурними елементами нематеріальних активів є: людський капітал (знання, креативність, навички, професійний досвід персоналу); організаційний капітал (корпоративна культура, вміння працювати у команді, баланс особистих, колективних та корпоративних цілей, лідерство); управлінський капітал (рівень творчої активності управлінського капіталу, форми організації і стимулювання праці, здатність системи управління щодо прийняття рішень, які відповідають зовнішнім умовам, визначеним цілям і стратегіям); інформаційний капітал (інформаційні системи, бази даних, технології).

Залежно від фактору впливу на величину вартості підприємства виділяють зовнішню та внутрішню інформацію, яка необхідна для її оцінки. Якщо на макросередовище суб'єкт господарювання має опосередкований вплив, то мікросередовище створює він сам. Саме обліково-аналітичне забезпечення управління вартістю підприємства є внутрішнім інформаційним базисом прийняття управлінського рішення, його складників: обліку, аналізу і контролю. Внутрішні джерела інформації щодо обліку відображаються насамперед у звітності підприємства: фінансовій (фінансовий облік) та управлінській (управлінський облік). При цьому якщо фінансовий облік має регламентований характер інформації, що підпорядковується нормативно-правовим актам України, то в царині управлінського обліку виникає можливість формувати управлінські моделі оцінки вартості підприємства, особливо його складової частини – ринкової. Це можливо за інтеграції управлінського обліку в систему управління ринковою вартістю на засадах вартісно-орієнтованого менеджменту (VBM).

А. Раппорт [3] та Б. Стюарт [4] визначають вартісно-орієнтоване управління як цілісну систему управління, що містить такі елементи:

1. «Оцінювання» включає вибір методів оцінки вартості для акціонерів та відстеження процесу створення нової вартості.

2. «Стратегія» встановлює шляхи, за допомогою яких буде досягнена основна ціль – зростання вартості для акціонерів підприємства.

3. «Фінанси» виділяють основні фактори, які впливають на діяльність підприємства в цілому та його окремих підрозділів.

4. «Корпоративне управління» націлене на збалансування інтересів акціонерів та менеджерів, розробку системи мотивації менеджерів та співробітників.

Г. Арнольд виділяє такі основні елементи вартісно-орієнтованого управління:

1. Збільшення добробуту акціонерів у довгостроковому періоді.

2. Нова вартість для акціонерів створюється тільки тоді, коли величина прибутку перевищує витрати на капітал.

3. Система матеріального заохочення повинна базуватися на внутрішніх показниках, які використовуються для оцінки поточної діяльності підприємства та надання менеджерам інформації про досяг-

нення головної стратегічної цілі – зростання вартості бізнесу. Зовнішні показники необхідно використовувати для оцінки потенціалу підприємства створювати вартість у довгостроковій перспективі [1].

Управління на основі VBM базується на балансі інтересів власників, що інвестують капітал для отримання доходів, менеджменту та персоналу, чії дії через систему мотивації персоналу підпорядковані підвищенню доходності й ринкової вартості підприємства. На практиці для публічної фінансової звітності вітчизняні підприємства віддають перевагу абсолютним показникам доходності (виручка від реалізації, чистий прибуток), які вимірюють і масштаб бізнесу (а саме виручка від реалізації). Протягом останніх п'яти років серед таких набувають поширення VBM-показники EBITDA та маржинальна EBITDA. EBITDA визначає прибуток підприємства до оподаткування, витрат на амортизацію та сплати відсоткових платежів, але Національні стандарти бухгалтерського обліку не забезпечують адекватну інформацію для даного показника, незважаючи на те що під час реформування фінансової звітності в 2013 р. була здійснена спроба приблизити звітність відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» до міжнародних стандартів.

У структурі «традиційних» для світової практики (тобто тих, що не базуються на дисконтованому грошовому потоці) вартісно-орієнтованих показників альтернативним вимірником ефективності операційної діяльності є чистий операційний прибуток після оподаткування NOPAT [4] або чистий операційний прибуток за вирахуванням відкорегованих податків NOPLAT [5]. У національній практиці NOPAT/NOPLAT використовується як чистий прибуток за даними фінансової звітності, зазвичай як допоміжний показник для побудови фінансової панелі управління вартісно-орієнтованого підприємства.

Загалом, як EBITDA так і NOPAT носять статичний характер, не беруть до уваги динаміку операційної діяльності підприємства та зміни його ринкової вартості, не надають повної картини відносно платоспроможності та ефективності операційної діяльності, тобто не можуть виконувати функцію безальтернативних вимірників вартості підприємства.

При цьому саме показники рентабельності є ключовими в структурі фінансових коефіцієнтів, оскільки оцінюють ефективність використання менеджментом підприємства його активів. У межах VBM найбільш поширеними є EBITDA margin, що показує ефективність власне операційної діяльності підприємства, та показники рентабельності активів (ROA), рентабельності власного капіталу (ROE) та рентабельності чистих активів (ROIC). Світова практика віддає перевагу останньому, що розраховується на основі NOPAT, та інформує інвесторів відносно рентабельності капіталу, залученого/інвестованого у підприємство.

Ефективні комунікації з інвестиційним співтовариством потребують використання показників, які виступають індикаторами майбутніх очікувань щодо прибутковості акцій: співвідношення ринкової ціни акції та її балансової вартості (P/E), форвардні P/E, норма дивідендів на акцію, EV/EBITDA. Водночас означені коефіцієнти, що базуються на бухгалтерських величинах, ігнорують можливі перспективи зростання вартості підприємства. Відповідно, у світовій практиці вартісного управління набувають значення показники зростання, серед яких – зростання

доходності акцій (зростання EPS), що прямо пропорційно впливає на вартість бізнесу, та показник зростання ціни і доходності (PEG).

Проаналізовані показники, які впливають на вартість підприємства, неможливо розрахувати на засадах інформаційного забезпечення вітчизняної фінансової звітності, що майже за 18 років гармонізації національного обліку до міжнародного не створило необхідну інформаційну базу для розрахунків VBM-показників. Існуючі фінансові коефіцієнти, які можливо розрахувати за звітністю підприємства, не мають об'єктивного підґрунтя визначення ринкової вартості суб'єкта господарювання: еталонні значення не відображають галузевої специфіки, умов глобального інформаційного суспільства тощо. Тобто для формування якісної облікової інформації необхідно реформувати звітність підприємств. На сьогодні тільки управлінська звітність підприємства, яку підприємства створюють для власних потреб, є інформаційним забезпеченням розрахунків VBM-показників, але у зв'язку з тим, що дана звітність відображає інтереси тільки кола альфа-стейкхолдерів, необхідно надати можливість суб'єктам господарювання повноцінно інтегрувати управлінський облік у загальну систему бухгалтерського обліку, насамперед – у фінансову звітність підприємства.

**Висновки.** Отже, на сучасному етапі розвитку теорії менеджменту, ринкова вартість бізнесу за своєю комплексністю не має рівних серед інших критеріїв ефективності підприємства, які не спроможні відобразити в єдиному значенні сукупність різних факторів мікро- та макросередовища. Використання концепції управління вартістю служить основою для розробки стратегії підприємства, дає можливість оцінити потенційні можливості його розвитку, сприяє підвищенню інвестиційної привабливості і, відповідно, здатності підприємства вижити у довгостроковій перспективі. При цьому головною метою стратегічного управління компанією стає не отримання прибутку в чистому вигляді, а максимізація вартості підприємства. У результаті проведеного дослідження доведено, що саме принцип максимізації вартості стає базою для оцінки результатів функціонування бізнесу, універсальною системою для управління як окремими підрозділами – центрами відповідальності, так і підприємства в цілому, єдиною шкалою для виміру успіху в процесі реалізації стратегії. Тільки за наявності вказаного критерію забезпечується взаємоузгодженість, збалансованість та ефективність зусиль на всіх рівнях управління.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Arnold G., Davies M. Value-Based Management : Context and Application. - John Wiley & Sons : Chichester, UK, 2000. – 384 p.
2. Copeland T., Koller T., Murrin J. 1995. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. John Wiley & Sons: N. Y. – 565 p.
3. Rappaport A. Creating shareholder value : The new standard for business performance, New York / A. Rappaport. – N. Y. : The FreePress, 1998. – 205 p.
4. Stewart G. Bennet. The Quest For Value: the EVA Management Guide. – New York: Harper Business, 1991. – 738 p.
5. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин.; пер. с англ. ; 2-е изд., стер. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 576 с.
6. Фаїзова С.О. Організаційне забезпечення стратегічного управління на підприємствах / С.О. Фаїзова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. – № 1(49). – С. 133–138.

УДК 657.411

**Зюкова М.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»***Виноградова М.О.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

## РОЛЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Статтю присвячено обґрунтуванню ролі та значення власного капіталу як об'єкта обліку та аналізу. Здійснено оцінку динаміки власного капіталу підприємств України. Проведено узагальнення актуальних питань обліково-інформаційного забезпечення управління власним капіталом у сучасних умовах.

**Ключові слова:** капітал, власний капітал, бухгалтерський облік, аналіз, управління.

### **Зюкова М.М., Виноградова М.А. РОЛЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КАК ОБЪЕКТА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Статья посвящена обоснованию роли и значения собственного капитала как объекта учета и анализа. Осуществлена оценка динамики собственного капитала предприятий Украины. Проведено обобщение актуальных вопросов учетно-информационного обеспечения управления собственным капиталом в современных условиях.

**Ключевые слова:** капитал, собственный капитал, бухгалтерский учет, анализ, управление.

### **Zyukova M.M., Vinogradova M.A. ROLE OF EQUITY AS OBJECT ACCOUNTING ANALYTICAL PERFORMANCE**

The article is devoted to the justification of the role and importance of equity as an object of accounting and analysis. Having assessed the dynamics of equity capital enterprises of Ukraine. A generalization of the topical issues of accounting and information management to ensure equity in the modern conditions.

**Keywords:** capital, equity, accounting, analysis, management.

**Постановка проблеми.** Власний капітал відіграє ключову роль у створенні підприємства, а також є основою його функціонування та сталого розвитку. Саме власний капітал є джерелом формування ресурсів (засобів та предметів праці) підприємства під час його створення.

Для забезпечення ефективного функціонування підприємства та прийняття обґрунтованих управлінських рішень керівникам потрібна оперативна інформація про фінансово-майновий стан підприємства.

Чітке розуміння економічної сутності та особливостей бухгалтерського обліку власного капіталу забезпечить достовірне та повне відображення інформації щодо нього у фінансовій звітності. Це забезпечить користувачів звітності інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Отже, розуміння сутності власного капіталу як категорії бухгалтерського обліку та визначення на цій основі основних аспектів обліку та відображення у фінансовій звітності власного капіталу є одним з актуальних питань, які стоять перед бухгалтерською наукою та потребують подальшого дослідження та вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності власного капіталу, його обліку й інформаційного забезпечення управління власним капіталом займалися вчені-економісти: В.В. Бланк, Р.В. Варічева, С.Ф. Голов, О.О. Канцуров, Г.Г. Кірейцев, В.Г. Лінник, І.Б. Садовська, В.Я. Соколов, В.В. Сопко та ін.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць із визначеної проблематики, питання сутності та обліково-інформаційного забезпечення управлінських рішень щодо власного капіталу не втрачає своєї актуальності.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні ролі та значення власного капіталу, а також актуальних питань

обліково-інформаційного забезпечення управління власним капіталом у сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особлива увага в процесі прийняття управлінських рішень належить саме питанням формування, розподілу та використання власного капіталу, що забезпечує достатній рівень фінансової стійкості підприємства.

Термін «капітал» походить від латинського слова *capitalis* – головний. На думку І.О. Бланка, власний капітал визначає ринкову вартість підприємства: «Капітал підприємства являється головним измерителем его рыночной стоимости. В этом качестве выступает прежде всего собственный капитал предприятия, определяющий объем его чистых активов» [1, с. 416].

На законодавчому рівні (НП(С)БО 1) закріплено таке визначення власного капіталу: «Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань» [5].

Активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [5].

Тобто активи – це власне майно підприємства, яке воно використовує або використає потім для отримання прибутку у майбутньому.

Для здійснення діяльності у будь-якій сфері підприємство повинно володіти певними ресурсами (засобами та предметами праці). Якщо підприємство придбало майно за рахунок лише коштів власників, то фундаментальна облікова модель балансу такого підприємства буде мати такий вигляд:

Активи (Assets) = Власний капітал (Equity) (1)

Тобто коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості, розмір активів відповідає розміру власного капіталу. Коли ж підприємство залучає

кошти із зовнішніх джерел, фундаментальна облікова модель балансу набуває такого вигляду:

$$\text{Активи (Assets)} = \text{Власний капітал (Equity)} + \text{Зобов'язання (Liabilities)} \quad (2)$$

Із метою підтвердження виняткової ролі власного капіталу у формуванні вартості підприємства проаналізуємо загальний розмір власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності за 2013–2014 рр. (табл. 1, рис. 1) [9].

Так, загальний розмір власного капіталу підприємств України станом на 31.12.2014 р. становив 1480658,0 млн. грн., що на 469717 млн. грн. менше ніж за 2013 р.

При цьому в розрізі видів економічної діяльності нарощення величини власного капіталу відбулося за такими видами, як: сільське, лісове та рибне господарство (7 111,7 млн. грн.), професійна, наукова та технічна діяльність (109 242,8 млн. грн.), освіта (7,0 млн. грн.). За іншими видами діяльності спостерігається зменшення розміру власного капіталу.

У табл. 2 представлено результати оцінки питомої ваги власного капіталу у валюті балансу підприємств України за видами економічної діяльності [9].

Проведені розрахунки дали змогу прослідкувати такі тенденції. Так, у 2014 р. порівняно з 2013 роком

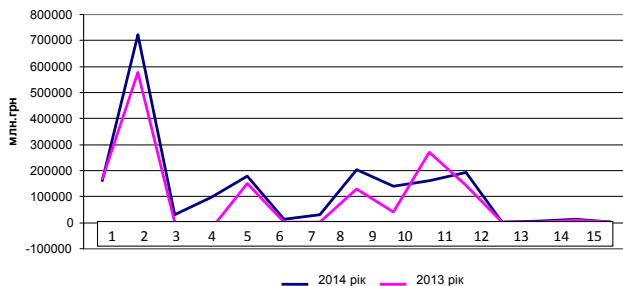


Рис. 1. Динаміка власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності за 2013–2014 рр.

відбулося зменшення питомої ваги власного капіталу у валюті балансу на 9,44%. Зміни в бік збільшення питомої ваги зафіксовано за професійною, науковою та технічною діяльністю (на 9,28%), освітою (на 1,8%) та мистецтвом, спортом, розвагами та відпочинком (на 0,24%).

За іншими видами діяльності порівняно з 2013 р. відбулося зменшення питомої ваги власного капіталу. При цьому найбільші зміни показали інформація та телекомунікації (на 28,54%) та тимчасове розміщування й організація харчування (на 25,06%).

Отже, проведені розрахунки підтверджують твердження, що власний капітал є основою діяльності підприємства та відіграє ключову роль у формуванні його вартості.

У процесі діяльності на величину власного капіталу мають вплив різні операції, зокрема: визнання доходів та витрат, додаткові внески засновників понад величину зареєстрованого капіталу, переоцінка необоротних активів, безоплатне одержання необоротних активів, розподіл та використання прибутку тощо.

Відповідно до НП(С)БО 1, до складу власного капіталу підприємства включаються такі елементи: зареєстрований (пайовий) капітал, капітал в доцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал. У табл. 3. здійснено аналіз питомої ваги кожного із зазначених елементів у загальній вартості власного капіталу підприємств України за 2013–2014 рр. [9].

Проведені розрахунки дали змогу з'ясувати, що найбільшу питому вагу у складі власного капіталу підприємств України займає зареєстрований капітал –84,85% станом на 31.12.2014 р., при цьому його питома вага порівняно з 2013 р. виросла на 24,69%.

Ці значення є цілком зрозумілими, оскільки саме зареєстрований капітал є капіталом, який сформований за рахунок внесків власників підприємства грошових коштів та інших активів і є відправною точкою у функціонуванні підприємства.

Таблиця 1  
Власний капітал підприємств України за видами економічної діяльності за 2013–2014 рр. (млн. грн., %)

Вид економічної діяльності	Власний капітал				Зміни (+,-)	
	на 31 грудня 2013 р.	питома вага, %	на 31 грудня 2014 р.	питома вага, %	у сумі, млн. грн.	у структурі, %
Усього <sup>1</sup>	1950375,0	100,00	1480658,0	100,00	-469717	0,00
1. сільське, лісове та рибне господарство	156820,0	8,04	163931,7	11,07	+7111,7	+3,03
2. промисловість	721155,3	36,98	579218,9	39,12	-141936	+2,14
3. будівництво	32190,8	1,65	3144,7	0,21	-29046,1	-1,44
4. оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	97560,1	5,00	-24005,6	-1,62	-121566	-6,62
5. транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	179355,1	9,20	151337,3	10,22	-28017,8	+1,03
6. тимчасове розміщування й організація харчування	13786	0,71	3333,9	0,23	-10452,1	-0,48
7. інформація та телекомунікації	29443,8	1,51	3896,9	0,26	-25546,9	-1,25
8. фінансова та страхова діяльність	204660,6	10,49	128436,4	8,67	-76224,2	-1,82
9. операції з нерухомим майном	141389,5	7,25	40629,1	2,74	-100760	-4,51
10. професійна, наукова та технічна діяльність	159850,7	8,20	269093,5	18,17	+109242,8	+9,98
11. діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	194169,8	9,96	144932,3	9,79	-49237,5	-0,17
12. освіта	1666,8	0,09	1673,8	0,11	+7,0	+0,03
13. охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5692,9	0,29	2858,1	0,19	-2834,8	-0,10
14. мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11194,8	0,57	10868,1	0,73	-326,7	+0,16
15. надання інших видів послуг	1438,7	0,07	1308,9	0,09	-129,8	+0,01

<sup>1</sup> Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Бухгалтерський облік формування власного капіталу залежить від організаційно-правової форми та виду діяльності підприємства та має свої особливості.

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, для обліку та узагальнення інформації про стан і рух елементів власного капіталу передбачено рахунки класу 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань» [6].

Основною прийняття управлінських рішень є інформація фінансової звітності, яка формується на основі даних бухгалтерського обліку.

Інформація про складові частини власного капіталу розкривається в чинних формах фінансової звітності з різним ступенем деталізації, а саме форма 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», та форма 4 «Звіт про власний капітал» та у Примітках до фінан-

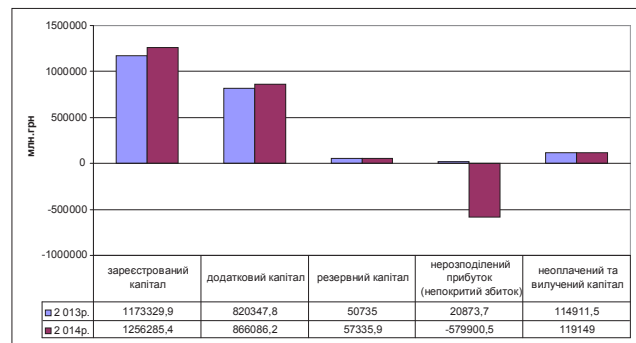


Рис. 2. Динаміка елементів власного капіталу підприємств України за 2013–2014 рр. (станом на кінець року, млн. грн.)

Таблиця 2

Питома вага власного капіталу у валюті балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2013–2014 рр. (млн. грн., %)

Види економічної діяльності	Власний капітал, млн. грн.		Валюта балансу, млн. грн.		Питома вага у валюті балансу, %		Відхилення
	на 31.12.2013р.	на 31.12.2014р.	на 31.12.2013р.	на 31.12.2014р.	2013 рік	2014 рік	
Усього <sup>1</sup>	1950375	1480658	5712275	5994266	34,14	24,70	-9,44
сільське, лісове та рибне господарство	156820	163931,7	313096,8	390607	50,09	41,97	-8,12
промисловість	721155,3	579218,9	1872235,9	2010917,3	38,52	28,80	-9,71
будівництво	32190,8	3144,7	293017,2	269574,6	10,99	1,17	-9,82
оптова та роздріб-на торгівля; ремонт автотран-спортних засобів і мотоциклів	97560,1	-24005,6	1148632,8	1171108,1	8,49	-2,05	-10,54
транспорт, склад-ське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	179355,1	151337,3	374322,1	369502	47,91	40,96	-6,96
тимчасове розміщення й організація харчування	13786	3333,9	37009,4	27359,7	37,25	12,19	-25,06
інформація та телекомунікації	29443,8	3896,9	90121,1	94420,1	32,67	4,13	-28,54
фінансова та страхова діяльність	204660,6	128436,4	366595,2	335333,9	55,83	38,30	-17,53
операції з нерухо-мим майном	141389,5	40629,1	449004,8	452794,9	31,49	8,97	-22,52
професійна, наукова та тех-нічна діяльність	159850,7	269093,5	464020,4	615355,8	34,45	43,73	+9,28
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	194169,8	144932,3	251976,5	208559,4	77,06	69,49	-7,57
освіта	1666,8	1673,8	2357	2308,1	70,72	72,52	+1,80
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5692,9	2858,1	12589,9	9618,6	45,22	29,71	-15,50
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11194,8	10868,1	32876,1	31697,4	34,05	34,29	+0,24
надання інших видів послуг	1438,7	1308,9	4419,6	5108,7	32,55	25,62	-6,93

<sup>1</sup> Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 3

Динаміка елементів власного капіталу підприємств України за 2013–2014 рр. (станом на кінець року, млн. грн., %)

Елементи	2013 рік		2014 рік		Відхилення (+,-)	
	сума, млн.грн	питома вага, %	сума, млн.грн	питома вага, %	за сумою, млн.грн	за структурою, %
Усього власний капітал <sup>1</sup>	1950374,9	100,00	1480658,0	100,00	-469717,1	-
у тому числі:						
зарєстрований капітал	1173329,9	60,16	1256285,4	84,85	+82955,5	+24,69
додатковий капітал	820347,8	42,06	866086,2	58,49	+45738,4	+16,43
резервний капітал	50735	2,60	57335,9	3,87	+6600,9	+1,27
нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	20873,7	1,07	-579900,5	-39,17	-600774,2	-40,24
неоплачений та вилучений капітал	114911,5	5,89	119149	8,05	+4237,5	+2,16

<sup>1</sup> Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

сової звітності, порядок заповнення яких визначено у Методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [7].

Для успішного та ефективного функціонування підприємство повинно сформувавши оптимальну структуру капіталу, за якою співвідношення між власними та залученими ресурсами забезпечить найкраще поєднання ризику й доходності.

В.А. Кулик доводить, що саме бухгалтерський баланс є джерелом інформації для прийняття економічних рішень у процесі здійснення антикризових заходів на підприємстві. Інформація бухгалтерського балансу є корисною як на етапі діагностики фінансового стану підприємства з метою запобігання кризовим явищам, так і на етапі ліквідації чи санації [3, с. 146].

Для аналізу складу і структури власного і залученого капіталу необхідно оцінити зміну величини власного та залученого капіталу, зміну розміру питомої ваги кожної складової частини та їх впливу на побудову оптимального співвідношення між власним та залученим капіталом.

Достатня частка власного капіталу сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємства, тобто власний капітал виступає гарантом захисту підприємства від впливу негативних явищ на його діяльність, значно знижує ймовірність банкрутства. Проте фінансування діяльності підприємства лише за рахунок власних коштів не завжди є свідченням ефективною діяльності.

Залучення коштів із метою фінансування розширення виробництва, нарощення обсягів діяльності, як правило, дає змогу покращити фінансовий стан, підвищити ефективність використання капіталу підприємства в цілому і власного капіталу зокрема.

Так, П.М. Герасим пропонує методику оптимізації структури власного капіталу, яка передбачає чотири етапи: проведення фінансово-економічного аналізу та оцінки ефективності формування і використання власного капіталу підприємства; виявлення інтегрованих шляхів оптимізації структури власного капіталу підприємства; надання інформаційної підтримки у прийнятті управлінських рішень щодо шляхів оптимізації структури власного капіталу підприємства; розробка ефективною парадигми збереження власного капіталу підприємства [3, с. 73].

Збільшення частки власного капіталу за рахунок будь-якого із джерел сприяє посиленню фінансової стійкості підприємства. При цьому наявність нерозподіленого прибутку може розглядатися як джерело поповнення оборотних засобів і зниження рівня поточною кредиторської заборгованості.

Чим активніше використовує підприємство залучений капітал, тим більше в акціонерів потенційних можливостей отримати прибуток. Водночас зростає і ризик невиконання всіх зобов'язань, взятих підприємством під час залучення цього капіталу.

Так, Р.В. Варічева пропонує методику аналізу оптимальності структури власного капіталу, побу-

довану на поєднанні ретроспективного та перспективного аналізу фінансової стійкості підприємств, одночасній максимізації зростання рентабельності власного капіталу та мінімізації середньозваженою вартості капіталу, що забезпечує отримання найбільш повної та достовірної інформації про фінансово-майновий стан підприємства і дає змогу спрогнозувати можливі напрями оптимізації структури капіталу задля підвищення показників розвитку підприємства [2, с. 165–167].

**Висновки.** Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що власний капітал є однією з ключових економічних категорій. Інформаційною базою управління підприємством є система обліку та фінансової звітності, які забезпечують обліково-інформаційну базу об'єктивного відображення стану, динаміки та використання власного капіталу. Для ефективного функціонування підприємство повинно сформувавши оптимальну структуру капіталу, що є важливою умовою сталого економічного розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту / І.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Ельга, 2004. – Т. 1. – 624 с.
2. Варічева Р.В. Аналіз оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств: проблеми та перспективи / Р.В. Варічева // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4(47). – С. 155–167 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/Vsed\_2012\_4\_26.pdf
3. Герасим П.М. Власний капітал підприємства як об'єкт обліково-аналітичної діяльності / П.М. Герасим, Лобода Н.О., Герасим М.П. // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2015. – Вип. 12(1). – С. 67–73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escnof\\_2015\\_12\(1\)\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escnof_2015_12(1)_11).
4. Кулик В.А. Бухгалтерський баланс – джерело релевантної інформації у системі антикризового управління / В.А. Кулик // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – № 1(40). – С. 143–146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ile:///C:/Users/User/Downloads/Nvpushk\\_2010\\_1\\_30.pdf](ile:///C:/Users/User/Downloads/Nvpushk_2010_1_30.pdf).
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємства і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
8. Садовська І.Б. Обліково-інформаційне забезпечення в управлінні власним капіталом сільськогосподарських підприємств / І.Б. Садовська // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9(33). – Ч. 3. – С. 207–213 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/User/Downloads/escnof\\_2012\\_9\(3\)\\_29%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/escnof_2012_9(3)_29%20(4).pdf).
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 657.1:631.1

Костишин Н.С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фундаментальних і спеціальних дисциплін  
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ОБЛІКУ

У статті досліджено трактування категорії «дохід» з економічної, бухгалтерської та правової точок зору. Розглянуто позиції забезпечення фінансування підприємств сільського господарства за рахунок доходу. Визначено зміст облікової політики щодо відображення доходів. Наведено спрощену схему обліку доходів на рахунках з урахуванням особливостей побудови «Звіту про сукупний дохід».

**Ключові слова:** дохід, прибуток, виручка, економічна вигода, облік доходів від реалізації.

### Костышин Н.С. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОТРАЖЕНИЯ ДОХОДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УЧЕТЕ

В статье исследованы толкования категории «доход» с экономической, бухгалтерской и правовой точек зрения. Рассмотрены позиции обеспечения финансирования предприятий сельского хозяйства за счет дохода. Определено содержание учетной политики отражения доходов. Приведена упрощенная схема учета доходов на счетах с учетом особенностей построения «Отчета о совокупном доходе».

**Ключевые слова:** доход, прибыль, выручка, экономическая выгода, учет доходов от реализации.

### Kostyshyn N.S. ORGANIZATIONAL AND LEGAL SUPPORT OF INCOME REPRESENTATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN ACCOUNTING

It is researched interpretation of the category «income» of the economic, financial and legal points of view. It is considered positions of providing financing of agricultural enterprises by revenue. It is determined the content of accounting policies to reflect income. A simplified scheme of income in the accounts is shown, taking into account the peculiarities of building «Statement of comprehensive income».

**Keywords:** income, profit, earnings, economic benefit, accounting of sales.

**Постановка проблеми.** Сьогодні розвиток аграрної галузі економіки характеризується загостренням проблем виживання та забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання в умовах мінливого, невизначеного конкурентного середовища та складної політичної ситуації в країні. З метою одержання якнайбільшого доходу це зумовлює необхідність ефективного управління на таких підприємствах, адже дохід є одним із ключових у системі вартісного виміру капіталу (майна) суб'єкта господарювання, тому основною метою діяльності будь-якої підприємницької структури є одержання найбільшого прибутку, що безпосередньо залежить від величини отримуваних доходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Категорія доходу є однією з найскладніших в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл та напрямів і сьогодні знаходить своє відображення в наукових працях багатьох сучасних дослідників, зокрема О.Г. Грищенка, О.А. Подолянчука, Ю.В. Пономарьова, Ю.І. Продіус, В.А. Сідун, В.С. Сухарського, О.І. Ястремського.

Ці економісти поняття «дохід» трактують по-різному. Одні ототожнюють його з виручкою від реалізації продукції, послуг та виконаних робіт (В.С. Сухарський [1, с. 347], О.І. Ястремський та О.Г. Грищенко [2, с. 655]), інші від цього вираховують податок на додану вартість та акцизний збір (В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова [3, с. 382]), суму матеріальних витрат (Ю.І. Продіус [4, с. 254]), а Г. Вознюк та А. Загороднюк окрім матеріальних витрат вираховують ще й витрати на збут [5, с. 363]. Цікавими є визначення категорії «дохід» О.А. Подолянчук, це «...надходження економічних вигод у результаті ефективного управління біологічними перетвореннями» [6, с. 8].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасних умовах термін «дохід» починає набувати ширшого значення і тлумачення: по-перше, як основне джерело прибутку (чистого доходу); по-друге, як складна за структурою категорія, що вимагає теоретичного й методологічного уточнення.

**Мета статті** полягає в окресленні організаційного та правового забезпечення такого об'єкта обліку, як дохід, за рахунок якого формують фінансовий результат діяльності підприємств сільського господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Попри складну суспільно-політичну ситуацію в Україні сільськогосподарські підприємства Чортківського району (Тернопільська область) продовжують розвивати свою діяльність, яка спрямована для забезпечення потреб населення в продуктах харчування та промислових підприємств сировиною. Вони намагаються відслідковувати зміни ринкового середовища, напрацьовувати методи протидії негативним моментам для збереження своєї конкурентоспроможності. Одним з інструментів збереження конкурентоспроможності є забезпечення менеджерів правдивою неупередженою інформацією про доходи підприємства, а відтак, сприяння ефективному управлінню цими доходами, правильному визначенню прибутку, що в результаті впливає на здійснення вчасних і вірних податкових зобов'язань підприємства перед бюджетом.

Виробництво сільськогосподарської продукції в Чортківському районі за 2015 р. зросло на 95,8% порівняно з минулим роком, що в грошовому еквіваленті становило 355,9 тис. грн. [7]. Цього року аграрії району зібрали на 23% більше зернових культур та на 68,8% – цукрових буряків (рис. 1).

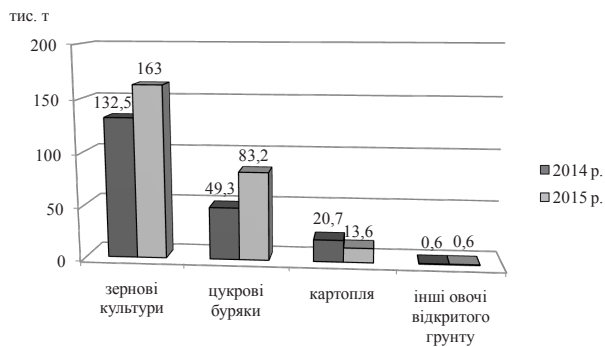


Рис. 1. Виробництво сільськогосподарської продукції за 2014–2015 рр.

Позитивну динаміку отримали за рахунок збільшення врожайності. Зокрема, у 2015 р. агроформування з 1 га зібраної площі отримали 554,0 ц солодких коренів, 355,0 ц картоплі, 62,0 ц зернових культур, 35,0 ц ріпаку, 25,6 ц сої тощо. Таким чином, сільськогосподарські підприємства посприяли збільшенню наповнення місцевого і державного бюджетів за рахунок збільшення власного доходу.

Поняття «дохід» широковживане та багатозначне. У широкому розумінні воно означає будь-яке надходження фінансових або матеріальних ресурсів (цінностей), які мають грошову оцінку, та об'єднує економічний та бухгалтерський підходи до його визначення.

Підґрунтям економічного підходу є вживання терміну «виручка», тобто обсягу продажу виробленої сільськогосподарської підприємством продукції (робіт, послуг). Іноді цей термін отожднюється

з поняттям «дохід підприємства», що включає такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата, роялті, дивіденди та відсотки зі сформованого підприємством портфеля фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій тощо. Тому ми підтримуємо думку тих економістів, які, враховуючи особливості сільськогосподарських підприємств, вважають «виручку» вузьким поняттям, а термін «дохід підприємства» розглядають у ширшому аспекті й трактують його як суму виручки від реалізації продукції та майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій.

Бухгалтерське трактування поняття доходу підприємства переважно базується на терміні «економічна вигода». Саме такий зміст цієї категорії використовується у теорії та методології європейського й українського обліку. При цьому сутність доходу в європейському обліку трактується з використанням трьох концепцій: концепції продукту, концепції вибуття і концепції приросту. Відповідно до МСБО 18 «Дохід», доходом визнається валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає внаслідок цього надходження, а не внаслідок внесків учасників капіталу [8]. Цікавим є трактування цього визначення у Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Дохід, згідно із П(С)БО 15 «Дохід», визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (крім внеску учасників), якщо оцінка доходу може бути достовірно визначена [9]. Останні зміни ПКУ «дохід» розглядають із двох позицій: із джерелом походження з України та отриманого із джерел за межами України (рис. 2).

На відміну від широкого трактування категорії «дохід» як за економічним, так і за бухгалтерським підходами, вузьке трактування цього поняття істотно обмежує його зміст за кількісними параметрами. Економісти, що притримуються цього підходу (зокрема М.С. Абрютіна, Ю.І. Продіус), зводять поняття «дохід» до тієї частини валової виручки і результатів позареалізаційних операцій, що охоплює лише витрати на оплату праці та прибуток [11; 4].

Із метою посилення інформаційно-аналітичних функцій бухгалтерського обліку, на нашу думку, поняття доходу аграрних підприємств необхідно досліджувати у взаємозв'язку трьох складників: форми прояву, змісту та сутності. Розглянемо позиції забезпечення фінансування підприємств сільського господарства за рахунок доходу:

1. Дохід є джерелом покриття всіх поточних витрат, пов'язаних із виробничо-фінансовою діяльністю аграрних підприємств, і забезпечує всю поточну діяльність цих підприємств.

2. Законодавчо визначена частина доходу підприємств є джерелом податкових платежів і забезпечує виконання зобов'язань аграріїв перед державою.

3. Дохід є джерелом формування прибутку, що забезпечує самофінансування діяльності сільськогосподарських підприємств у майбутньому.

Використання такого підходу забезпечить прийнятність його для потреб

Дохід із джерелом його походження з України	Дохід, отриманий із джерел за межами України
<p>Будь-який дохід, отриманий резидентами або нерезидентами, у тому числі від будь-яких видів їх діяльності на території України (включаючи виплату (нарахування) винагороди іноземними роботодавцями), її континентальному шельфі, у винятковій (морській) економічній зоні в тому числі, але не винятково, доходи у вигляді:</p> <p>а) процентів, дивідендів, роялті та будь-яких інших пасивних (інвестиційних) доходів, сплачених резидентами України;</p> <p>б) доходів від надання резидентам або нерезидентам в оренду (користування) майна, розташованого в Україні, включаючи рухомий склад транспорту, приписаного до розташованих в Україні портів;</p> <p>в) доходів від продажу рухомого та нерухомого майна, доходів від відчуження корпоративних прав, цінних паперів, у тому числі акцій українських емітентів;</p> <p>г) доходів, отриманих у вигляді внесків та премій на страхування і перестрахування ризиків на території України;</p> <p>г) доходів страховиків-резидентів від страхування ризиків страховальників-резидентів за межами України;</p> <p>д) інших доходів від діяльності, у тому числі пов'язаних із повною або частковою переуступкою прав та обов'язків за угодами про розподіл продукції на митній території України або на територіях, що перебувають під контролем контролюючих органів (у зонах митного контролю, на спеціалізованих ліцензійних митних складах тощо);</p> <p>е) спадщини, подарунків, виграшів, призів;</p> <p>є) заробітної плати, інших виплат та винагород, виплачених відповідно до умов трудового та цивільно-правового договору;</p> <p>ж) доходів від зайняття підприємницькою та незалежною професійною діяльністю (ст. 14.1.54).</p>	<p>Будь-який дохід, отриманий резидентами, у тому числі від будь-яких видів їх діяльності за межами митної території України, включаючи проценти, дивіденди, роялті та будь-які інші види пасивних доходів, спадщини, подарунки, виграші, призи, доходи від виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими та трудовими договорами, від надання резидентам в оренду (користування) майна, розташованого за межами України, включаючи рухомий склад транспорту, приписаного до розташованих за межами України портів, доходи від продажу майна, розташованого за межами України, дохід від відчуження інвестиційних активів, у тому числі корпоративних прав, цінних паперів тощо; інші доходи від будь-яких видів діяльності за межами митної території України або територій, невідконтрольних контролюючим органам (ст. 14.1.55).</p>

Рис. 2. Визначення категорії «дохід» у Податковому кодексі України (зі змінами та доповненнями) [10]



управління та дасть змогу врахувати функціональні можливості доходу з позиції формування джерел фінансування підприємств сільськогосподарства.

Із прийняттям чергових змін до Податкового кодексу України змінено структуру доходів. І головне те, що тепер визнання та класифікація доходів для цілей оподаткування обумовлюється, головним чином, Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Зокрема, у п. 134.1.1.1 абз. 2 ПКУ сказано: «До річного доходу від будь-якої діяльності, визначеного за правилами бухгалтерського обліку, включається дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні доходи, фінансові доходи та інші доходи» [10]. Саме з метою наближення до бухгалтерського обліку були по-новому викладені правила оподаткування прибутку через зміну доходів та витрат.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності більш широкого переліку умов:

- покупцю передано ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль реалізованої продукції (товарів, інших активів);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [9].

Відповідно до ст. 334 Цивільного кодексу України, право власності у набувача майна за договором виникає з моменту передання майна, якщо інше не встановлено договором або законом [12]. Передання майна вважається вручення його набувачу або перевізнику, організації зв'язку тощо для відправлення, пересилання набувачу майна, відчуженого без зобов'язання доставки. До передання майна прирівнюється вручення коносаменту або іншого товарно-розпорядчого документа на майно. Право власності на майно за договором, який підлягає нотаріальному посвідченню, виникає у набувача з моменту такого посвідчення або з моменту набрання законної сили рішенням суду про визнання договору, не посвідченого нотаріально, дійсним. Якщо договір про відчуження майна підлягає державній реєстрації, право власності у набувача виникає з моменту такої реєстрації.

Також Цивільним кодексом України обов'язок продавця передати реалізовану продукцію (товар) покупцю вважається виконаним у момент:

- вручення продукції покупцю, якщо договором встановлений обов'язок продавця доставити таку продукцію;
- надання реалізованої продукції в розпорядження покупця, якщо вона має бути передана покупцю за місцезнаходженням цієї продукції.

Договором купівлі-продажу може бути встановлений інший момент виконання продавцем обов'язку передачі продукції, що реалізується.

Продукція вважається наданою в розпорядження покупця, якщо у строк, встановлений договором, вона готова до передання покупцю в належному місці і покупець поінформований про це. Якщо з договору купівлі-продажу не випливає обов'язок продавця доставити продук-

цію або її передати до місцезнаходження, обов'язок продавця передати реалізовану продукцію покупцю вважається виконаним у момент її здачі перевізнику або організації зв'язку для доставки покупцю.

Отже, під час визначення моменту переходу права власності на продукцію (товар, інші активи) необхідно керуватись положеннями статей Цивільного кодексу України, вказаними вище. Факт переходу права власності повинен бути документально підтверджений первинним документом – накладною, товарною накладною, товарно-транспортною накладною або іншим первинним документом, який, відповідно до договору, фактично застосовується в обліку продавця продукції (товарів).

Стандарти бухгалтерського обліку України, так само як і Міжнародні стандарти, передбачають використання єдиної методики обліку доходів від операцій-подій і від операцій-дій. При цьому в Міжнародних стандартах на відміну від Національних акцентується увага на несистематичному характері прибутку від інших операцій: «Прибуток від інших операцій відображає інші статті, які відповідають визначенню доходу і можуть виникати або не виникати в ході звичайної діяльності підприємства» [8]. Аналіз П(С)БО 15 «Дохід» дає змогу зробити висновок про відсутність інформації про не прогнозований, незалежний від підприємства характер доходів, що виникають у результаті зовнішніх подій, але, як було показано раніше, подібні доходи включені до складу доходів іншої операційної діяльності.

Раціональна та ефективна організація обліку доходів сільськогосподарських підприємств залежить від належного чиним сформованої облікової політики, яка становить сукупність принципів, методів і процедур, що сприяють об'єктивному відображенню облікової інформації у фінансовій звітності. Доведено, що в основу розробки облікової політики аграрних підприємств повинен бути покладений принцип інноваційного підходу до її побудови. Зміст облікової політики щодо обліку доходів наведено на рис. 3.

Виходячи з економічної суті операцій щодо обліку доходу підприємств та використання методу нарахування, згідно з яким доходи визнаються незалежно від факту оплати, але в прямій залежності від факту здійснення робіт, послуг або відвантаження товарів чи готової продукції з урахуванням принципу

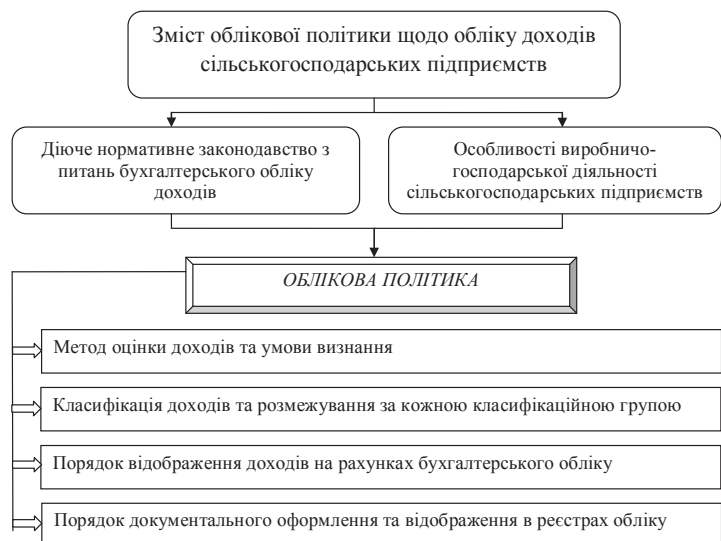


Рис. 3. Зміст облікової політики щодо обліку доходів сільськогосподарського підприємства

переважання змісту над формою, слід складати бухгалтерські записи (проводки), застосовуючи затверджений єдиний План рахунків. Однак новий підхід полягає в тому, що під час складання бухгалтерських записів у кожному конкретному випадку, за кожною операцією і на кожному підприємстві бухгалтеру необхідно думати і повністю відмовитися від звичного штампа, від так званих типових проводок.

Для відображення доходів аграрних підприємств в обліку Планом рахунків призначено рахунки класу 7 «Доходи та результати діяльності», відповідно до якого застосовуються балансові рахунки та субрахунки першого рівня. Так, рахунок 70 «Дохід від реалізації» призначений для відображення загального доходу від реалізації (так званого валового), тобто доходу разом із сумою непрямих податків, зборів (обов'язкових платежів), що включені до ціни продажу.

За інструкцією до Плану рахунків бухгалтерського активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій визнання доходу від реалізації відображається таким записом:

Д-т рахунка 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»;

К-т рахунка 70 «Дохід від реалізації».

Подальша операція – вилучення з доходу тієї його частки, що не належить підприємству (ПДВ, акциз тощо). До лютого 2013 р. за цією ж схемою дохід від реалізації відображався й у Звіті про фінансові результати. Сьогодні цей фінансовий документ не тільки має уточнену назву – «Звіт про сукупний дохід», але й уже не показує механізму зменшення «валового» доходу підприємства на суми податкових зобов'язань, а починається ст. 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, послуг)».

Зважаючи на такі обставини, на нашу думку, слід спростити наведену вище схему обліку доходів на рахунках, тобто в результаті відображення операції реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) необхідно відразу робити такий запис:

Д-т рахунка 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»

(на загальну суму заборгованості);

К-т рахунка 70 «Дохід від реалізації»

(на суму чистого доходу від реалізації);

К-т рахунка 643 «Податкове зобов'язання»

(на суму ПДВ, акцизу тощо).

Такі коригування дадуть можливість відображати в цьому звіті на єдиній методологічній основі всі

види доходів аграрних підприємств, а саме: доходи від реалізації, інші операційні доходи, фінансові та інші доходи.

**Висновки.** Аналіз сучасної практики обліку доходів засвідчив, що сьогодні сільськогосподарські підприємства не можуть із достатнім ступенем достовірності оцінити реальний отриманий дохід за звітний період, особливо в розрізі конкретних джерел його утворення. Це перешкоджає пошуку резервів покращання їх діяльності, раціональному використанню матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Таким чином, інформація, що надається з цього приводу користувачам фінансової звітності, може містити суттєві помилки, а відтак, призводить до прийняття неправильних економічних рішень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сухарський В.С. Менеджмент: теорія, методологія, практика : [монографія] / В.С. Сухарський. – Тернопіль : Астон, 2002. – 416 с.
2. Ястремський О.І. Основи мікроекономіки : [підручник] / О.І. Ястремський, О.Г. Грищенко. – К. : Знання, КОО, 2007. – 714 с.
3. Сідун В.А. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 436 с.
4. Продиус Ю.І. Економіка підприємства : [учеб. посіб.] / Ю.І. Продиус. – Харьков : Одиссей, 2004. – 416 с.
5. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного [та ін.]. – К. : Академія, 2002. – 863 с.
6. Подоляничук О.А. Доходи: проблемні аспекти сутності та класифікації / О.А. Подоляничук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки) / За ред. В.А. Рульєва. – Мелітополь : Люкс, 2010. – № 3(11). – 530 с.
7. Основні показники програми соціально-економічного розвитку Чортківського району [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.oda.te.gov.ua/tchortkivska/ua](http://www.oda.te.gov.ua/tchortkivska/ua).
8. МСБО 18 «Дохід» : за даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/document/92429/МСБО\\_18.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92429/МСБО_18.pdf).
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 і зареєстроване в Міністерстві юстиції України від 18.05.2000 р. № 288/4509 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 5. – С. 52–53.
10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Абрютина М.С. Економіка підприємства : [учебник] / М.С. Абрютина. – М. : Дело и Сервис, 2004. – 528 с.
12. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №№ 40–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.



**ДЛЯ НОТАТОК**

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 18**

**Частина 1**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,02  
Підписано до друку 30.06.2016 р.  
Замов. № 29/16. 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.