

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 19

Частина 2

Херсон  
2016

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

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

### Заступник головного редактора:

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

### Відповідальний секретар:

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

### Члени редакційної колегії:

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

*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, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного 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 поширенням через мережу Internet  
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету  
на підставі Протоколу № 3 від 26.09.2016 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

Галушка З.І., Катаранчук Г.Г.

ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК СИСТЕМА: МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ.....9

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кулаковський К.О.

ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ПАРАМЕТРИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ..... 13

Цибуляк А.Г.

ЕКОЛОГІЧНИЙ СКЛАДНИК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ..... 18

Чернега О.Б.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИМ РОЗВИТКОМ ЄС\*..... 21

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ковпак О.В.

СИСТЕМНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ..... 25

Колісник Г.М.

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТАМИ

ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ ПРОМИСЛОВОСТІ..... 29

Мартинюк О.М.

ПРОВАЙДІНГ ІННОВАЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ..... 35

Стегней М.І.

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ХАРАКТЕРИСТИК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО

ВИРОБНИЦТВА НА ВАЛОВИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ В УМОВАХ РОЗВИТКУ

БЮДЖЕТОФОРМУЮЧИХ ПРОЦЕСІВ..... 39

Шапурова О.О.

ВИЗНАЧЕННЯ БАЗОВИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ..... 44

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кошельок Г.В.

ОСНОВНІ ФІНАНСОВІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 48

Левицька С.А.

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ..... 52

Македон В.В.

МАТРИЧНІ МЕТОДИ В СТРАТЕГІЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ:

АНАЛІЗ І МЕТОДОЛОГІЯ ПРИМЕНЕННЯ..... 54

Макогон В.В.

ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 58

Мариненко Н.Ю.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТЬ «РОЗВИТОК»

І «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА»..... 62

Мельник О.В.

ВПЛИВ ЗМІН У ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ

НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ..... 65

Микитюк О.Л.

МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ

ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ..... 68

Назарова Т.Ю.

АНАЛІТИКО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО

ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 74

<b>Новак Н.П.</b> ОРГАНІЧНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	79
<b>Олійник Т.І., Мещеряков В.С.</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ ПРИРОДНО-КЛІМАТИЧНИХ УМОВ НА ОКУПНІСТЬ ВИТРАТ НА МІНЕРАЛЬНІ ДОБРИВА.....	82
<b>Орлова-Курилова О.В.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	86
<b>Продіус О.І.</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	91
<b>Продіус О.І.</b> СОЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	95
<b>Таньков К.М., Корнілова Н.В.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ НЕЧІТКИХ КОГНІТИВНИХ КАРТ.....	98
<b>Харун О.А.</b> ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	102
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Серьогіна Н.В.</b> ВПЛИВ СТАНУ АВТОДОРОЖНЬОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ .....	106
<b>Ужва А.М.</b> КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО БІЗНЕСУ.....	110
<b>Щеглюк С.Д.</b> ПЕРЕВАГИ КЛАСТЕРНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ У РЕГІОНІ.....	114
<b>СЕКЦІЯ 6</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Єлісеєва Л.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ГАЗУ ЯК СКЛАДОВОЇ РИНКУ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ.....	117
<b>Мартинюк М.П.</b> ДО ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ Й ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ.....	120
<b>Степанов В.Н., Степанова Е.В.</b> ПРЕВЕНТИВНЕ РЕАГУВАННЯ В УПРАВЛІННІ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ.....	124
<b>СЕКЦІЯ 7</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Гринькевич О.С.</b> ВТОРИННА ЗАЙНЯТІСТЬ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ АНАЛІЗУ ЇЇ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНИХ ЦІННОСТЕЙ.....	127
<b>СЕКЦІЯ 8</b>	
<b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Коверник Н.В.</b> РОЗВИТОК ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	131



<b>Підчоса Л.В.</b> БЮДЖЕТУВАННЯ, ОРІЄНТОВАНЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН.....	134
<b>Слободянюк Н.О.</b> КОНЦЕСІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	140
<b>Ткаченко Я.С.</b> ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ: СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ.....	144
<b>СЕКЦІЯ 9</b> <b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Кучер С.В.</b> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	148
<b>СЕКЦІЯ 10</b> <b>МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ</b> <b>ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>	
<b>Сльозко О.О.</b> СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН.....	152
<b>Цеслів О.В., Зінченко Д.С.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	157

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

**Halushka Z.I., Kataranchuk G.G.**

HOUSEHOLD AS A SYSTEM: RESEARCH METHODOLOGY..... 9

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Kulakovskiy K.O.**

CIVILISATIONAL PARAMETERS OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ORDER..... 13

**Tsybuliak A.G.**

ECOLOGICAL COMPONENT OF INTERNATIONAL TRADE INTERACTION..... 18

**Chernega O.B.**

THE EU INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT MANAGEMENT TRENDS  
AND PECULIARITIES..... 21

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Kovpak O.V.**

SYSTEM SPECIFICATIONS OF BUDGETARY COMPONENT OF STATE SECURITY..... 25

**Kolesnik G.N.**

COST CONTROL FEATURES BUSINESS SECTOR INDUSTRY..... 29

**Martynyuk O.M.**

PROVIDING INNOVATION AS A TOOL TO ENSURE THE ORGANIZATIONAL  
AND ECONOMIC REVITALIZATION OF TECHNOLOGY TRANSFER..... 36

**Stehnei M.I.**

STATISTICAL EVALUATION OF PERFORMANCE FOR AGRICULTURAL PRODUCTION  
GROSS REGIONAL PRODUCT IN THE DEVELOPMENT OF BUDGET-PROCESSES..... 39

**Shapurova O.O.**

DEFINITION OF THE BASIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE COUNTRY  
BASED ON MODERN CONCEPTS OF ECONOMIC SCIENCE. .... 44

### SECTION 4

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Koshelek G.V.**

THE MAIN FINANCIAL FACTORS INFLUENCE ON CASH FLOWS  
OF THE ENTERPRISE..... 48

**Levitskaya S.A.**

THEORETICAL ANALYSIS OF THE CONCEPT OF ECONOMIC SECURITY  
OF ENTERPRISES..... 52

**Makedon V.V.**

THE MATRIX METHODS IN STRATEGIC MANAGEMENT:  
ANALYSIS AND APPLICATION METHODOLOGY..... 54

**Makogon V.V.**

TAX ASPECTS OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF MATERIAL-TECHNICAL  
BASE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... 58

**Marynenko N.Yu.**

IDENTIFICATION AND INTERPRETATION OF THE «DEVELOPMENT»  
AND «ENTERPRISE DEVELOPMENT» NOTIONS..... 62

**Melnyk O.V.**

THE INFLUENCE OF CHANGES IN TAX LEGISLATION  
ON THE AGRICULTURAL BUSINESS IN UKRAINE..... 65

**Mikitiuk A.L.**

ORGANIZATION MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY SYSTEM  
OF ECONOMIC ENTITIES IN THE COURSE OF LEASING TRANSACTIONS..... 68



<b>Nazarova T.Y.</b> ANALYST-APPLIED ASPECTS OF FORMATION AND FINANCIAL CAPACITY INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	74
<b>Novak N.P.</b> ORGANIC ENTERPRISES AS AN IMPORTANT FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND INCREASE THE MARKETING POTENTIAL OF RURAL AREAS.....	79
<b>Olejnik T.I., Meshcheriakov V.E.</b> METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE IMPACT OF CLIMATIC CONDITIONS ON THE RETURN OF THE COSTS FOR MINERAL FERTILIZERS.....	82
<b>Orlova-Kurilova O.V.</b> THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ENTERPRISE MANAGEMENT PERSONNEL INNOVATIVELY.....	86
<b>Prodius O.I.</b> PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROJECTS IN DOMESTIC ENTERPRISES.....	91
<b>Prodius O.I.</b> SOCIAL PROJECTS OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMY.....	95
<b>Tankov K.N., Kornilova N.V.</b> FORECASTING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TOURIST ENTERPRISES USING UNCLEAR COGNITIVE MAPS.....	98
<b>Kharun O.A.</b> FUNCTIONS OF THE LABOR POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	102
<b>SECTION 5</b> <b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Serohina N.V.</b> EFFECT OF THE STATE ROAD INFRASTRUCTURE ON DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY.....	106
<b>Uzhva A.M.</b> CLUSTERIZATION AS EFFECTIVE INSTRUMENT OF MANAGEMENT DEVELOPMENT OF REGIONAL AGRARIAN BUSINESS .....	110
<b>Shcheglyuk S.D.</b> BENEFITS OF CLUSTER TOURISM SECTOR IN THE REGION.....	114
<b>SECTION 6</b> <b>ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION</b>	
<b>Yelisieieva L.V.</b> FEATURES OF THE NATIONAL GAS MARKET AS A COMPONENT MARKET NATURAL RESOURCES OF UKRAINE.....	117
<b>Martyniuk M.P.</b> TO THE QUESTION OF ECONOMIC INCENTIVE OF RATIONAL USE AND PROTECTION LAND .....	120
<b>Stepanov V.N., Stepanova K.V.</b> PREVENTIVE ACTION IN THE MANAGEMENT OF SOCIAL, ECOLOGICAL AND ECONOMIC RISKS.....	124
<b>SECTION 7</b> <b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Hrynkevych O.S.</b> SECONDARY EMPLOYMENT OF STUDENTS IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF ANALYSIS EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL VALUES OF YOUNG PEOPLE.....	127
<b>SECTION 8</b> <b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Kovernik N.V.</b> DEVELOPMENT AND FINANCIAL SUPPORT FOR VOCATIONAL EDUCATION IN UKRAINE.....	131

<b>Pidchosa L.V.</b> RESULT - ORIENTED BUDGETING AS A TOOL OF REFORMING BUDGETING RELATIONS.....	134
<b>Slobodyanyuk N.O.</b> CONCESSION AS A TOOL FOR IMPLEMENTING OF INVESTMENT STRATEGIES FOR PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS.....	140
<b>Tkachenko I.S.</b> INFRASTRUCTURE FINANCING INSTRUMENTS: GLOBAL TRENDS OF PROJECT FINANCING.....	144
<b>SECTION 9</b> <b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Kucher S.V.</b> THE PROBLEMS OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS.....	148
<b>SECTION 11</b> <b>MATHEMATICAL METHODS, MODELS</b> <b>AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY</b>	
<b>Slozko O.O.</b> SYSTEM-DYNAMIC MODEL OF FINANCIAL MARKETS POST-SOVIET COUNTRIES .....	152
<b>Tsesliv O.V., Zinchenko D.S.</b> ESEARCH OF MODELS FOR OPTIMAL FINANCIAL INVESTMENTS PORTFOLIO FORMING IN THE STOCK MARKET OF UKRAINE.....	157





## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.567.28

**Галушка З.І.***доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економічної теорії,  
менеджменту і адміністрування**Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича***Катаранчук Г.Г.***аспірант кафедри економічної теорії,  
менеджменту і адміністрування**Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

### ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК СИСТЕМА: МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Статтю присвячено дослідженню домашніх господарств як суб'єктів ринкової економіки. Обґрунтовано необхідність застосування системного аналізу домогосподарств, визначено головні підсистеми та їхній взаємозв'язок. Побудовано структурно-логічну модель дослідження домогосподарства як системи.

**Ключові слова:** домашнє господарство, відкрита система, системний аналіз, підсистеми домогосподарства, фактори зовнішнього середовища.

**Галушка З.И., Катаранчук Г.Г. ДОМОХОЗЯЙСТВО КАК СИСТЕМА: МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Статья посвящена исследованию домашних хозяйств как субъектов рыночной экономики. Обоснована необходимость применения системного анализа домохозяйств, определены главные подсистемы и их взаимосвязь. Построена структурно-логическая модель исследования домохозяйства как системы.

**Ключевые слова:** домашнее хозяйство, открытая система, системный анализ, подсистемы домохозяйства, факторы внешней среды.

**Halushka Z.I., Kataranchuk G.G. HOUSEHOLD AS A SYSTEM: RESEARCH METHODOLOGY**

The article investigates households as the subjects of market economy. The necessity of a systematic analysis of the households is defined, the major subsystems and their relationship are identified. We built structural and logical model of the household as a system.

**Keywords:** household, open system, system analysis, subsystem household environmental factors.

**Постановка проблеми.** Багаторівнева структура сучасних економічних відносин зумовлює необхідність концептуалізації теоретичних підходів у дослідженні домашніх господарств, які виступають і суб'єктом, і об'єктом ринкової економіки, проявляють свою поведінку як окремі особистості і як макроекономічний суб'єкт у відтворенні економічних відносин. Як суб'єкти ринкових відносин вони відіграють домінуючу роль на ринку праці, землі, капіталу, здійснюють значний вплив на функціонування товарного, фінансового, інформаційного ринку. Їм належить головна роль у формуванні та розвитку людського і соціального капіталу.

Домогосподарство у сучасній ринковій економіці – це складна система взаємовідносин, які складаються як у його середині, так і у зовнішньому середовищі. Воно є відкритою системою, оскільки піддається впливу економічних, політичних, соціальних, демографічних, технологічних та інших чинників. Будь-яка система складається із підсистем, які, взаємодіючи між собою, визначають ефективність її функціонування. Тому методологія системного аналізу домашнього господарства є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У теорії домашнього господарства існує низка концепцій, у рамках яких виокремлюється ряд теоретичних моделей, що з різних боків пояснюють сутність, основні характеристики, механізм функціонування, особливості поведінки домашніх господарств. Головними концепціями теорії економіки домогоспо-

дарства, які характеризують його як систему, на наш погляд, можна назвати модель сімейного консенсусу та теорію сімейного способу виробництва (Т. Шульц, Дж. Колдуел, П. Самуельсон), моделі споживання домогосподарств – схильність до заощадження і до споживання; теорія абсолютного доходу; теорія міжчасового вибору; теорія відносного доходу; теорія постійного доходу; теорія життєвого циклу (Дж. Кейнс, І. Фішер, М. Фрідмен, Ф.І. Модільяні), модель «сім'я – міні-фабрика» (Г. Беккер) та інші.

В Україні проблеми системного дослідження домогосподарств у умовах ринкової трансформації економіки актуалізуються у працях Н.В. Котис [1], М.Л. Литвак [2], Н.В. Можайкіної [3], Ю.Ю. Станкевич [4] та інших вчених. Однак методології системного аналізу домашнього господарства як відкритої системи ще не створено.

**Мета статті.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в обґрунтуванні необхідності застосування системного аналізу домогосподарств як суб'єктів ринкових відносин та формуванні структурно-логічної моделі дослідження домогосподарства як системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вивчення домашніх господарств є предметом дослідження багатьох соціальних і поведінкових наук. З огляду на те, що домашнє господарство – це не лише економічна, а, насамперед, соціальна система, вважаємо, що його дослідження в економіці повинно керуватися такими підходами: а) систем-

ний підхід до аналізу домогосподарства, оскільки він дозволяє пов'язати статусні, діяльнісні та поведінкові характеристики домогосподарства в єдине ціле; б) вивчення поведінки домогосподарств у сукупності методів неокласичного аналізу та інституційного підходу, а також з огляду на підпорядкованість домогосподарства двом механізмам: ринковому і соціальному; в) дослідження домогосподарства як організації, що має інституційну структуру, яка визначає його як суб'єкта економічних відносин і значним чином зумовлює принципи його економічної поведінки; г) вивчення його як відкритої економічної і соціальної системи, що піддається впливу низки чинників зовнішнього середовища; г) орієнтація на необхідність узгодження економічних інтересів членів домогосподарства як у його середині, так і з суб'єктами зовнішнього середовища; д) встановлення динамічного взаємозв'язку та залежності потреб, інтересів, стимулів поведінки домогосподарств від змін інституціонального середовища; е) визначення особливостей поведінки домогосподарств як покупців і як продавців на фінансовому ринку, ринках ресурсів та ринках товарів і послуг; є) обґрунтування причин та видів ірраціональної поведінки домогосподарств; ж) орієнтація на використання значних обсягів статистичних даних про опитування домашніх господарств – самооцінку їх соціально-економічного становища.

Отже, з огляду на складність самого об'єкта дослідження – домогосподарства та його внутрішньої структури – зазначимо, що домашнє господарство як система має бути охарактеризована, як і будь-яка система, із врахуванням результатів аналізу внутрішніх взаємозалежних підсистем, характеристик входу і виходу та можливих змін у цій системі під впливом чинників зовнішнього середовища (рис. 1).

Домогосподарство у ринковій економіці – це відкрита система, оскільки воно є одним із суб'єктів ринкових відносин і піддається впливу економічних, правових, соціальних, демографічних, конкурентних та інших факторів зовнішнього середовища. Ці фактори можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на функціонування домашнього господарства, тому воно вимушене пристосовуватися до цих змін, насамперед, через зміни та удосконалення внутрішніх механізмів його функціонування.

На «вході» через інформаційну підсистему визначаємо головні характеристики соціально-економічного стану домогосподарства: чисельність та демографічні характеристики членів домогосподарства, їхні статуси та сімейні чи інші взаємозв'язки; владні відносини; житло, майновий стан, добробут; масштаби власності; кількість і якість ресурсів та рівень їх використання; трудовий і соціальний потенціал; рівень і структура доходів; ментальні характеристики; традиції, культура господарювання та інше. Дослідження цих характеристик важливе з погляду формування системи потреб, інтересів, стимулів до економічної діяльності.

Інформаційна система передбачає вивчення досліджень самооцінки домогосподарств, виявлення факторів, що позитивно впливають на функціонування домогосподарств, а також визначення проблем і суперечностей, що заважають більш ефективному розвитку.

Підсистема, що характеризує об'єктивні та суб'єктивні характеристики умов функціонування домашніх господарств, передбачає дослідження кількості та якості наявних ресурсів; оцінку структури домогосподарств та взаємовідносин його членів; визначення потенціалу людського капіталу, здоров'я; характеристику цінностей, переваг, культури господарювання. Ця підсистема,

на відміну від інформаційної, передбачає характеристику внутрішнього потенціалу та внутрішніх чинників, які можуть на нього впливати й здійснювати позитивний або негативний вплив, у тому числі, на поведінку домогосподарств. Суб'єктна складова цієї підсистеми показує внутрішню структуру соціально-відповідальних суб'єктів, які несуть соціальну відповідальність за себе й за інших членів домогосподарства.

Цільова підсистема лежить в основі формування стратегії розвитку домогосподарств, головні параметри якої є характеристиками добробуту; ефективного використання ресурсів для максимального задоволення потреб; самореалізації членів домогосподарства у виробничій і соціальній сфері; підвищенні статусу домогосподарств. Ця підсистема визначає спрямованість та стимули економічної поведінки домогосподарств. У її структурі можна виділити наступні елементи: усвідомлення економічних потреб і постановка економічних цілей, зумовлених економічними потребами та ціннісними установками; вибір засобів, способів досягнення економічної мети. Процес формування цілей досить складний. Як зазначають Н.В. Шибаєва і Л.А. Батюк, при формуванні цілей розвитку можуть мати місце такі етапи: вивчення можливих варіантів дій, порівняння їх з поглядом ефективності досягнення мети, вибір найкращого варіанта; дії для досягнення мети [5].

Функціональна підсистема визначає процеси забезпечення стратегії та цілей розвитку домогосподарства на основі використання людських і виробничих ресурсів домогосподарства. Ми виділяємо соціальну активність членів домогосподарства, зокрема, механізми прийняття рішень, напрями використання людського (трудоного) потенціалу, структуру витрат тощо. Виробнича активність спрямована на використання виробничого потенціалу домогосподарств – ведення підприємницької діяльності, наймання на роботу, заощадження, соціальні інвестиції тощо.

Адаптаційна підсистема домогосподарства характеризує можливу реакцію підприємства на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі з метою пристосування або здійснення адекватної реакції на ці зміни. Вона означає і передбачає можливі зміни в організаційній структурі домашнього господарства; формування (уточнення) системи потреб, інтересів, стимулів; можливий перерозподіл фінансових ресурсів; зміни у структурі власності, механізмах управління; посилення соціальної відповідальності членів домогосподарства.

Підсистема оцінки реалізації стратегії показує міру наближення домогосподарства до реалізації його стратегічних цілей розвитку, яка передбачає використання системи показників для оцінки економічної ефективності використання наявних ресурсів; рівня життя та людського розвитку; масштабів заощаджень та ефективності їх використання; рівня узгодженості та ступеня реалізації системи інтересів домогосподарства. Показники цієї оцінки узагальнюють ефективність функціонування домогосподарства та показують його стан на «виході» системи.

Усі підсистеми функціонування домогосподарства тісно пов'язані між собою, характеризують його як соціально-економічного суб'єкта сучасної ринкової економіки, який, використовуючи та примножуючи свої ресурси, реалізує свої потреби стабільного ефективного розвитку.

З огляду на те, що домогосподарство розглядається як відкрита система, необхідно вести дослідження його поведінки як суб'єкта ринкових відносин, що реалізує свої інтереси як покупець товарів і послуг та як постачальник різних видів ресурсів.

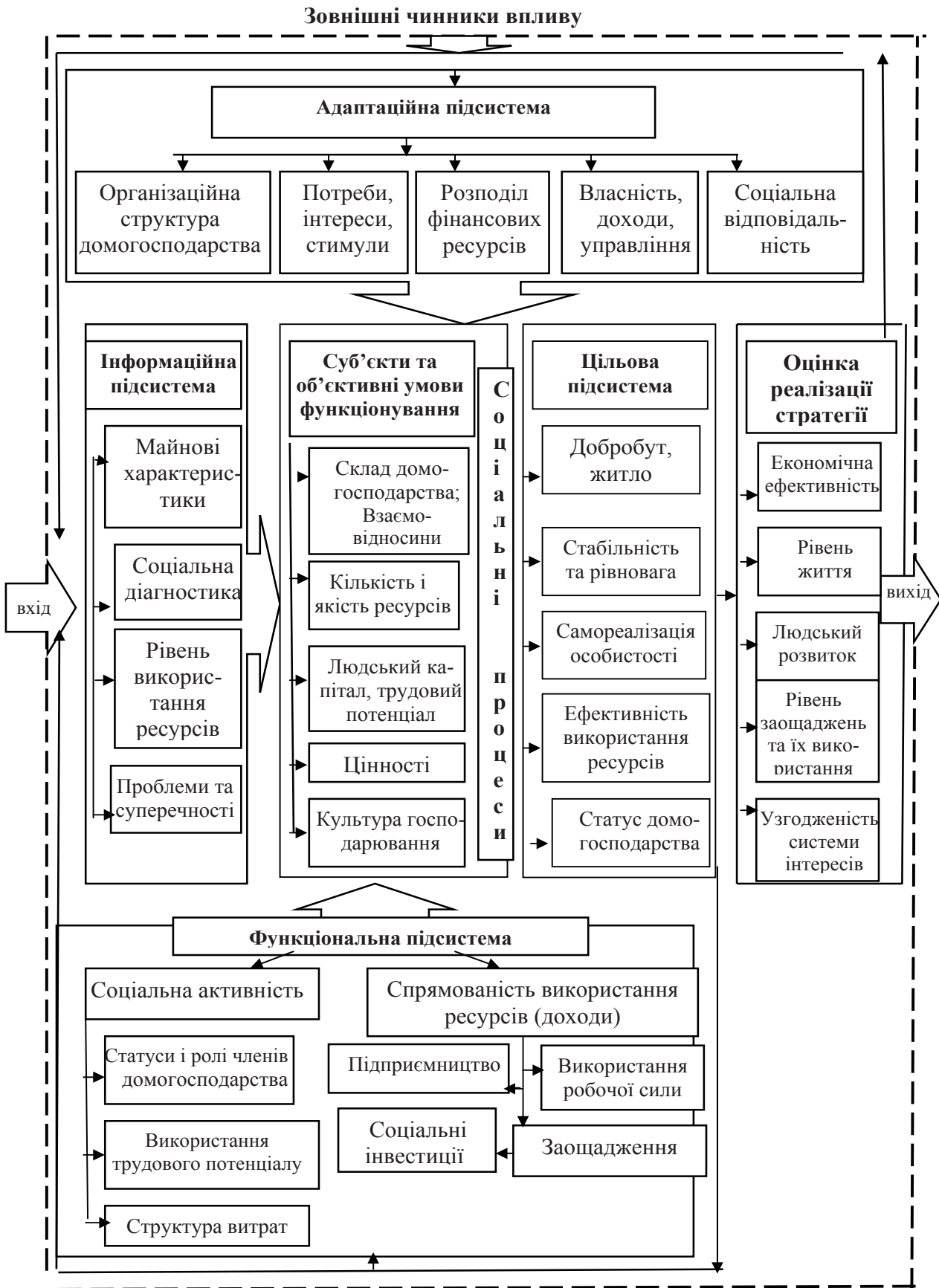


Рис. 1. Структурно-логічна модель дослідження домогосподарства як системи

Примітка. Розроблено авторами

Ця поведінка у різних умовах зумовлена різними чинниками, які мають різноспрямований вплив, тому їх дослідження має міждисциплінарний характер. У контексті такого пізнання важливе місце займає синергетичний підхід як міждисциплінарний напрямок дослідження, що має за стратегічну мету визначення загальних принципів, що лежать в основі процесів самоорганізації, зокрема, у відкритих соціально-економічних системах, до яких і слід відносити домогосподарства. Тому, як підкреслює А.В. Бакурова, постає необхідність розглядати в управлінні домогосподарством складову самоорганізації як спонтанної, так і свідомої, спрямованої на зміну економічними агентами самих себе [6].

**Висновки.** Узагальнюючи підходи до дослідження домогосподарства як відкритої системи, що функціонує у сучасній ринковій економіці, можемо зробити висновок про необхідність застосування методології інших соціальних і поведінкових наук для пояснення умов та механізмів його ефективного функціонування. Це зумовлено, насамперед, тим, що домогосподарство є відкритою системою, на яку впливають і внутрішні, і зовнішні чинники. У структурі чинників зовнішнього впливу важливо виділити ті, які відносяться до безпосереднього оточення домогосподарства. А з огляду на те, що сучасна економіка характеризується як ринкова, ринкові чинники і є визначальними. Разом з тим, розвиток домашніх господарств значною мірою обмеже-

ний інституціональними рамками. Господарське законодавство, нормативні акти, сукупність визначених прав щодо володіння, використання, управління, розпорядження ресурсами домогосподарств дозволяють їм формувати принципи поведінки лише у цих рамках.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котис Н.В. Теоретико-методологічні основи досліджень сектора домогосподарств у системі національної економіки / Н.В. Котис // Галицький економічний вісник. – 2011. – №1(30). – с. 63–67.
2. Литвак М.Л. Домогосподарство в умовах перехідної економіки інверсійного типу : автореф. дис. к.е.н., спец.: 08.01.01 «Економічна теорія» / М.Л. Литвак. – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2004. – 22 с.
3. Можайкіна Н.В. Домогосподарства як суб'єкт економіки, яка трансформується : автореф. дис. к.е.н., спец.: 08.00.01 «Економічна теорія» / Н.В. Можайкіна. – Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. – Харків, 2008. – 20 с.
4. Станкевич Ю.Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці ХХ століття / автореф. дис. к.е.н., спец.: 08.00.01 «Економічна теорія» / Ю.Ю. Станкевич. – К., КНЕУ. – 2010. – 22 с.
5. Шибяева Н.В. Структура економічної поведінки домогосподарств / Шибяева Н.В., Батюк Л.А. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_127/41.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/41.pdf).
6. Бакурова А.В. Концепція моделювання самоорганізації соціально-економічних систем / А.В. Бакурова // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 21–28.

## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9.01+327.7/8

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

### ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ПАРАМЕТРИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ<sup>1</sup>

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

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

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

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

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

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

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

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

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

такий, тож вона потребує вивчення задля розробки рішень стосовно оптимізації діяльності світового господарства та сприяння сталому глобальному розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці міжнародного економічного порядку, глобальним економічним процесам, світовому господарству та цивілізаційним аспектам розвитку глобального простору присвячують свої дослідження С. Гантінгтон, А. Тойнбі, Ф. Фукуяма, А.М. Поручник, Є.В. Савельєв, В.В. Козюк, А.І. Крисоватий, В.Є. Куриляк, Н. Чоловська, Ю.Б. Росецька, Р. Інглехарт, П. Норріс, І. Валлерстайн, О.С. Качан, С. Радзівєвська та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вплив цивілізаційних факторів повсякчас залишається поза увагою при дослідженнях глобальних економічних процесів та світової економіки загалом, однак дані чинники суттєво впливають на конфігурацію світового господарства. Аналіз глобальної економіки без розгляду цивілізаційних детермінант не може бути ґрунтовним.

**Постановка завдання.** Враховуючи велику кількість економічних та політичних факторів, що впливають на вектор розвитку та стан глобального простору і світової економіки зокрема, доцільним

<sup>1</sup> Переопубліковано без помилок, що були допущені з вини редакції у Випуску 17, Частина 2

виступає дослідження взаємозв'язку між взаємодією різних цивілізацій та глобальними економічними і політичними процесами задля більш глибокого розуміння даних глобальних явищ та в майбутньому розробки рішень і механізмів, зорієнтованих на забезпечення сталого і ефективного розвитку глобальної економіки в рамках нового міжнародного економічного порядку.

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

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

Варто зазначити, що окрім вищезгаданих елементів, що поєднують між собою народи та держави, до об'єднувачих факторів слід віднести також певні спільні засадничі елементи системи цінностей, світогляду, а також, до певної міри, спільні позиції у сфері економічних відносин та глобальної політики, вплив яких торкається усіх без виключення аспектів життя.

А. Тойнбі у своєму дослідженні, яке було проведене у середині ХХ століття, визначив, що на той час у світі існували наступні цивілізації: Західний християнський світ, Православне християнське суспільство, Ісламське суспільство, Індуське суспільство, а також Далекосхідне суспільство [2, с. 8]. С. Гантінгтон пізніше стверджував, що світовий порядок багато в чому буде визначатись взаємодією між такими цивілізаціями, як Західна, Слов'янсько-Православна, Японська, Ісламська, Латино-Американська, Африканська, Конфуціанська та Індуська. Також вчений зазначив, що найбільші конфлікти майбутнього відбуватимуться на межах цивілізацій [1, с. 25].

Можна побачити, що поділ держав на цивілізації відбувається, спираючись, більшою мірою, на релігію. З огляду на це, дослідники включають Україну до Слов'янсько-Православної цивілізації і не відносять Україну до Західної цивілізації. Однак, із даною класифікацією можна не погодитись. По-перше, якщо брати за основу поділу цивілізацій не релігію, а культуру, то Україна ближче стоїть до Європи, аніж до Росії, яка вважається основою Слов'янсько-Православної цивілізації. Українська культура, світогляд і система цінностей значно відрізняються від російських і мають багато спільного із європейськими. Дуже значна територія України тривалий

час перебувала у складі Речі Посполитої, Австро-Угорщини, культура і система цінностей яких справили великий вплив на Україну, тим самим наша культура та система цінностей певною мірою синхронізувались із загальноєвропейською, увібравши в себе європейський код. По-друге, Україна набагато ближче стоїть до Європи, аніж до Росії, якщо аналізувати мовний фактор. Думка про те, що українська мова тотожна із російською, не відповідає дійсності і є помилковою. Відомий мовознавець, професор К. Тищенко, у своєму дослідженні української мови визначив, що українська мова, разом з іншими слов'янськими мовами, сильно відрізняється від російської, і російська є відмінною від решти слов'янських мов [3, с. 72-73]. Більше того, у своєму іншому ґрунтовному дослідженні науковець зазначає, що українська мова має 29 спільних рис із білоруською мовою, по 23 риси із чеською та словацькою, 22 риси із польською, в той час як з російською лише 11 спільних рис [4, с. 33, 35-36]. Отже, зв'язок із російською мовою досить слабкий, порівняно із іншими мовами, які, за виключенням білоруської, репрезентують держави Західної цивілізації. По-третє, спираючись на твердження, що «люди можуть переглянути і змінити свою ідентифікацію, і як наслідок, побудова та кордони цивілізацій змінюються» [1, с. 24], можна стверджувати, що Україна відноситься до Європейської цивілізації, адже переважна більшість суспільства чітко ідентифікує себе саме із даною цивілізацією, повставши проти спроб загарбання і знищення Росією. Таким чином, відносити Україну до Слов'янсько-Православної цивілізації, тими самим виключаючи її з Європейської цивілізації, виявляється помилкою. Натомість, можна ідентифікувати Україну як європейсько-слов'янську, поруч із іншими слов'янами, які відносяться до Західної цивілізації.

Цілком логічно, що між цивілізаціями існують відмінності. Вони відрізняються між собою мовами, історією, традиціями, культурами та релігіями. Так, люди різних цивілізацій різняться тим, як вони бачать відносини між державою та громадянином, їх сприйняттям прав і свобод, влади, ієрархії та відповідальності. Дані відмінності є більш глибокими, аніж різниці між політичними поглядами. Хоча відмінності не завжди спричиняють конфлікти, однак протягом історії саме міжцивілізаційні відмінності спричинили найбільш жахливі війни [1, с. 25].

Так, с. Гантінгтон зазначає, що розбіжності у силі впливу та боротьба за військову, економічну та інституціональну владу є джерелами конфлікту між Західною та іншими цивілізаціями. Західні концепції відрізняються фундаментально від таких, які існують в інших цивілізаціях. Однак, є також і спільні позиції з іншими цивілізаціями. Вчений підтримує думку про те, що Західна цивілізація є певною мірою універсальною, яка може бути сприйнята усіма людьми, і що вона проникла в інші цивілізації. Такі Західні цінності, як індивідуалізм, лібералізм, конституціоналізм, права людини, рівність, свобода, сила закону, демократія, вільний ринок, розмежування державної влади і церкви – дуже рідко зустрічають несприйняття з боку ісламської, конфуціанської, японської, індуської, буддистської або слов'янсько-православної культур [1, с. 40]. Також можна погодитись із думкою про те, що інтеграція економік і різного роду регіональні економічні блоки посилять прояв відмінностей між цивілізаціями [1, с. 27], адже можна припустити, що активізація економічної взаємодії всередині цивілізаційного та економічного об'єднання матиме за мету

зокрема захистити власну ідентичність, або ж спільними зусиллями країнами, що входять до об'єднання, посилити вплив своєї цивілізації на інші.

Міжцивілізаційні конфлікти можуть протікати на різних рівнях. На більш низькому рівні дані конфлікти відбуваються на межах між цивілізаціями, і передумовою такого конфлікту виступає прагнення здобути контроль над територіями країни-супротивника. На більш високому рівні, конфлікт між цивілізаціями відбувається за розподіл впливу у світі і збільшення своєї економічної, політичної та військової влади, за контроль над міжнародними інституціями а також за поширення власних цінностей [1, с. 29].

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

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

Разом із тим, конфлікт, а особливо у військовому форматі, між Західними державами дуже складно собі уявити. По-перше, держави сильно взаємоінтегровані, а по-друге, відсутні такі причини та протиріччя, які б могли призвести до військового конфлікту, масштаб якого досить легко може стати глобальним. Можна із впевненістю сказати, що країни Західної цивілізації мирно взаємодіятимуть між собою і сприятимуть збереженню свого лідерства над країнами інших цивілізацій. Позиція лідера не є перманентною, вона потребує постійного руху вперед, адже японська та конфуціанська цивілізації є достатньо сильними і можуть претендувати на глобальне лідерство. Для Західної цивілізації протидія претендентам на лідерство слугуватиме одним із об'єднавчих факторів, який дозволить уникнути гострих конфліктів всередині цивілізації.

Дуже цікавими виглядають погляди С. Гантінгтона про те, що робить ту чи іншу ідеологію або культуру привабливою. Так, ідеологія та культура стають привабливими тоді, коли вони міцно пов'язані із матеріальним успіхом та впливом. Посилення економічної та військової сили сприяє впевненості у перевазі власної культури для її носіїв, і робить її більш привабливою для людей з інших культур. Падіння економічної та військової сили призводять до зворотної реакції [5, с. 92]. «Комуністична ідеологія була привабливою для людей у всьому світі у 1950-х та 1960-х роках, коли вона асоціювалась із економічним успіхом та військовою міццю СРСР. Дана привабливість зникла, коли радянська економіка опинилась у стагнації і була неспроможною підтримувати військову міць. Західні цінності та інституції привабливі

для людей з інших культур тому, що вони сприймалися як джерело Західної сили і багатства, і це триває вже протягом століть» [5, с. 92].

Деякі вчені висловлюють думку, що лідерство Західної цивілізації зникне, новим лідером стане Східна цивілізація, разом із реформатуванням глобальної фінансової системи та гео економічного простору, також існує позиція, що лідером стане певна третя сила, яка міститиме в собі найкращі параметри із Західної та Східної цивілізацій [7, с. 92].

Однією із ключових загроз для лідерства Західної цивілізації виступає демографічна криза. Так, О. Качан зазначає, що «низка геополітиків, геостратегів, публіцистів, демографів та істориків по-новому поглянули на значення фактору населення у геополітиці, а також для розвитку і безпеки держави. Особливо чітко роль демографії прослідковується для цивілізаційних концепцій (в рамках протистояння Заходу-Сходу, Півночі-Півдня, християнства-ісламу-конфуціанства тощо)» [8, с. 128].

Проблемою постає те, що кількість корінного населення країн Заходу скорочується, в той час як в конфуціанській, індуській цивілізації – кількість населення стрімко зростає. Ісламська ж цивілізація через міграцію до Європейських країн змінює обличчя Європи через збільшення своєї присутності. Мігранти повсякчас спричиняють соціальні конфлікти, адже часто вони не бажають повністю інтегруватись до Європейської культури, натомість висувують вимоги щодо забезпечення їх власних культурних інтересів, перебуваючи, по суті, в ролі гостей у європейських країнах. Значна частка мігрантів не бажає працювати, сподіваючись отримувати соціальну допомогу, тим самим стаючи тягарем для платників податків. Особливо велику загрозу, на даний момент, становить наплив мігрантів із Сирії, які будь-що прагнуть дістатись виключно розвинутих європейських країн, щоб залишитись там і претендувати на фінансову і соціальну допомогу, збільшуючи видаткові статті бюджетів країн. Якщо ж навіть частина мігрантів іде задля працевлаштування у Європі, вони також спричиняють соціальне напруження, адже мігранти, претендуючи на робоче місце, збільшують число безробітних серед місцевого населення, що цілком логічно викликає невдоволення серед європейців. Проблемою є також те, що є деякі види зайнятості, якими не хочуть займатись європейці, і тим самим вони сприяють збільшенню частки мігрантів, які є охочими до таких видів робіт. Європа дещо загнала себе в кут тим, що вона через свою систему цінностей та толерантність не може перешкодити напливу мігрантів та депортувати тих, які вносять деструктив у суспільство, і від цього страждають самі європейці. Криза адаптації мігрантів часом спричиняє протести за їх участі, а також збільшує вірогідність терактів. Відкритість Європи є позитивною ознакою даної цивілізації, однак, іноді така відкритість несе для самої цивілізації загрозу. Деякі країни ЄС були вимушені прийняти більш жорсткі норми в законодавстві, які стосуються депортації тих мігрантів, які скоювали злочини. Ще однією проблемою виступає нав'язування квот, які визначають, скільки біженців зобов'язана прийняти кожна країна ЄС. Негативно на імідж цивілізації-лідера впливає і те, що Заходу виявляється достатньо складно дати відсіч агресивній політиці Росії, яка своїми діями намагається змінити світовий порядок через агресію по відношенню до інших країн, і яка становить загрозу низці Європейських країн. Проте, Захід запустив механізми, які здатні зупинити даний вектор російської зовнішньої політики.

Із думкою про домінуючу позицію Західної цивілізації погоджується Ф. Фукуяма, зазначаючи, що протягом XX століття світ характеризувався війною ідеологій, у якій лібералізм спочатку боровся із залишками абсолютизму, потім більшовизму та фашизму і, врешті-решт, із оновленим марксизмом, який загрожував апокаліптичною ядерною війною. Вчений стверджує, що дане протистояння завершилось безперечною перемогою Західної ліберальної демократії, економічного та політичного лібералізму [9, с. 3]. «Перемога Заходу, Західної ідеї є очевидною, перш за все, завдяки повному вичерпанню життєздатних і системних альтернатив Західному лібералізму» [9, с. 3].

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

Позитивне сприйняття більшості Західних цінностей іншими цивілізаціями, а також глобальне політичне та економічне лідерство, яке належить державам-представникам саме Західної цивілізації, дає підстави стверджувати, що дана цивілізація займає домінуюче положення серед інших. Так, А. Тойнбі зазначає, що «Західна цивілізація «поширила мережу» своєї економічної системи по всьому світу, і за даною економічною уніфікацією за західним взірцем слідувала політична уніфікація, яка набула такого ж поширення. Здобутки і завоювання західними арміями або урядами не були ані такими екстенсивними, ані всеохоплюючими, як «завоювання» західними виробниками та спеціалістами» [2, с. 36]. І також варто погодитись із думкою науковця, що всі держави сучасності є складовими елементами єдиної політичної системи західного взірця [2, с. 36]. Щоправда, рівень розвитку демократії та демократичних інститутів, так само як рівень розвитку економіки та її інтеграції у глобальну економічну систему, значно варіює, в залежності від окремо взятої країни.

Взаємозв'язок між політичним режимом і рівнем розвитку економіки існує – демократія сприяє розвитку економіки і становленню її ринкової і відкритої моделі, в той час як тоталітарний режим не довів ані своєї ефективності, ані конкурентоспроможності економіки за такого режиму. Зміни в політичній моделі сприяють зрушенням в економічній, і навпаки. Так, наприклад, деякі арабські країни, досягаючи певного рівня економічного розвитку, стикаються із ситуацією, в якій авторитарний режим правління втрачає свою доцільність і здатність забезпечувати достатній темп розвитку, а потреба у демократичних зрушеннях стає все сильнішою [1, с. 32].

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

Також існує взаємозалежний зв'язок між економікою та культурою, адже культура формує світогляд нації, а світогляд у свою чергу впливає на діяльність нації, в тому числі і економічну. Так, «економічна життєдіяльність людства і культура не просто пов'язані між собою. Цей зв'язок вирішально визначає найважливіші асиметрії світової економіки і, перш за все, багатство та бідність. Глобалізація економічної інте-

грації є неповоротним процесом, вона змінює і навіть ламає історично усталені культурні традиції та стереотипи соціальної поведінки» [11, с. 63].

Загалом, лідерство Західної цивілізації є багатоаспектним, що значно ускладнює, якщо не унеможлиблює, позбавлення Заходу такого лідерства. Так, Захід займає домінуючу позицію у міжнародних інституціях, що регулюють глобальну політику та сферу безпеки, а разом із Японією управляє міжнародними економічними інституціями. «Глобальні проблеми політики та безпеки ефективно вирішуються під директоратом США, Великої Британії та Франції, світові економічні питання – під директоратом США, Німеччини та Японії, і всі з них мають надзвичайно тісні взаємозв'язки між собою» [1, с. 39]. Також варто погодитись із думкою вченого, що Захід, використовуючи міжнародні інституції, економічні ресурси та важелі, військову силу – керує світом таким чином, який забезпечить його лідерство, захистить інтереси Заходу і поширить Західні політичні та економічні цінності [1, с. 40].

Слід сказати, що подальший розвиток світової економіки в цілому та поява нового економічного порядку неможливі без збереження принаймні ключових позицій державами, що репрезентують Західну цивілізацію. Дану цивілізацію з точки зору здійснення різномановних суспільних, ділових, культурних процесів та реагування на широке коло явищ як глобального, так і локального масштабу, можна вважати найбільш ефективною. Крім того, Західна цивілізація є достатньо життєздатною та спроможна зберегти за собою лідеруючі позиції, адже вона, по-перше, може адаптуватись до викликів та успішно їм протидіяти, а по-друге, наразі відсутня інша цивілізація, яка здатна справити для Західної реальну конкуренцію. Навіть за негативного для неї сценарію, у разі появи іншої цивілізації-претендента на роль лідера, сама Західна цивілізація зможе згенерувати нові конкурентні переваги та адаптувати свій код. До того ж, якщо гіпотетично відбудеться цілеспрямоване усунення Західної цивілізації з її домінуючого місця іншою цивілізацією, наприклад певними кризовими явищами, то глобальний простір може зіткнутись із новою серйозною світовою кризою, при чому як економічного, так і політичного, культурного та, можливо, етнічного плану, і від такої кризи програють всі глобальні гравці.

На думку В. Куриляк, «було би великою помилкою формувати новий економічний порядок, сподіваючись на витіснення США із лідерського п'єдесталу або поховання євроатлантичної цивілізації. США тримається на силі долара та акумуляції світових фінансів. Падіння останніх понизить вартість всіх світових активів і пасивів. Інакше кажучи, криза не змінює балансу економічних сил. Саме країни, що представляють євроатлантичну цивілізацію, виявилися спроможними знайти резерви для виходу з кризи не тільки своїм економікам, а й економікам країн інших цивілізацій. Сподівання на крах євроатлантичної цивілізації не тільки є хибними, а й шкідливими, оскільки наслідки можуть бути непоправні. Людство очікував би хаос якого ще не було, оскільки більшої економічної життєстійкості ще не виявляла жодна цивілізація» [12, с. 51].

Важливою рисою Західної цивілізації виступає її перевага над іншими потенційними цивілізаціями-конкурентами, яка полягає в тому, що вона вже акумулювала інтелектуальний капітал, яка включає в себе високий рівень розвитку науки, інноваційні розробки та технології, що постійно вдосконалюються. Крім того, значний вплив на підвищення конкурен-



госпроможності націй, які входять до складу Західної цивілізації, справляє високий рівень залучення населення до діяльності на фінансовому ринку – наприклад, на ринку цінних паперів та різних фінансових послугах.

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

Світова економіка у сучасному її вигляді є такою, що найбільшою мірою зорієнтована на інформацію, знання, технології та інновації як на фактори, що визначають її конкурентоспроможність та сталий розвиток. Саме технологічний розвиток та інноваційність дозволяють і дозволятимуть країнам-лідерам, а також певній цивілізації залишатись на своїх позиціях. Дані фактори більшою мірою зосереджені в руках вузького кола високорозвинутих держав «золотого мільярда», характерними рисами яких є значне переважання сфери послуг над промисловим виробництвом та сільським господарством у сукупному виробництві національної економікою, приналежність до Західної цивілізації (окрім Японії, яка представляє іншу цивілізацію), орієнтація на знання, інформацію та людський капітал замість традиційних виробничих ресурсів, а також тренд до зменшення використання вичерпних ресурсів. «Розвиток світової економіки як складової нової цивілізації поза сумнівом буде відбуватися на основі інтеграції країн з ринками, що формуються у науковий і освітній простір розвинутих країн. Країнам так званої периферії доведеться запозичувати певні цивілізаційно-культурні надбання країн центру, що представлені переважно євroatлантичною цивілізацією» [11, с. 66].

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

Оскільки між цивілізаціями мають місце протиріччя та конфлікти, очевидно, що існує потреба у пошуку спільних позицій та точок ефективної взаємодії між ними. Так, варто погодитись із думкою С. Гантінгтона, що задля збереження миру у світі та домінуючої позиції Західної цивілізації, існує потреба у забезпеченні єдності всередині Західної цивілізації між Європою та Північною Америкою; слід інтегрувати до Заходу країни Східної Європи та Латинської Америки, оскільки культура даних країн є близькою до Заходу; треба налагоджувати співпрацю з іншими цивілізаціями і не допускати ескалації конфліктів до глобального масштабу, контролювати збільшення військової сили у конфуціанських та ісламських державах; сприяти групам та ініціа-

тивам в інших цивілізаціях, які поділяють Західні цінності; посилювати міжнародні інституції та сприяти ширшому залученню в них незахідних держав. Також дуже важливим є більш глибоке розуміння відмінностей між цивілізаціями задля того, щоб знайти спільні риси та позиції, на яких можливо буде дійти мирного співіснування та діалогу [1, с. 48].

Також об'єднаним фактором для цивілізацій може стати поширення концепції людиноцентризму, цінностей гуманізму. Ідея того, що людина, її життя та свободи, гідність та права є найвищими цінностями – потенційно може об'єднати різні цивілізації, якщо вони дотримуватимуться даних принципів. Разом із тим, можна побачити, що дані цінності набули найбільшого розвитку саме в Західній цивілізації, тож їх поширення наблизить інші цивілізації до Західної.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, з проведеного дослідження можна дійти висновку, що міжнародний порядок як в економічній, так і в політичній сфері, а також становлення нової його конфігурації, перебувають у тісному взаємозв'язку з розвитком та параметрами відносин між цивілізаціями та країнами або їх об'єднаннями, що репрезентують різні цивілізації. Міжцивілізаційна взаємодія виступає невід'ємною складовою глобальних процесів, які знаходять відображення в економічній та політичній сферах. Цивілізації, окрім кооперації між собою прагнуть здобути лідерство над іншими, однак першість серед них безумовно займає Західна цивілізація. Вона займає ключові позиції в економічній, політичній та військовій сфері, детермінує глобальний вектор розвитку та має механізми, завдяки яким спроможна утримувати своє лідерство. Окрім того, наявна тенденція до вестернізації глобального простору як в економічній, так і політичній та культурній сфері. З одного боку, даний процес означатиме отримання більш сильних позицій Західною цивілізацією та деяким чином підвищення глобального рівня розвитку за рахунок його наближення до Західного рівня, з іншого – розмивання автентичності цивілізацій-реципієнтів параметрами, що надходять із Заходу. Основна частина інтелектуального капіталу та технологічних надбань належать Західній цивілізації, що безперечно підвищує її конкурентоспроможність серед інших цивілізацій. Крім того, навіть у разі усунення Західної цивілізації від її лідируючої позиції, що майже неможливо, глобальна економіка та політика можуть зіткнутись із глибокою кризою та зазнати фундаментального реформатування. Подальші дослідження в даному напрямку доцільно зосередити на пошуку концепцій, що уможливають мирне співіснування цивілізацій та зменшать як число, так і силу прояву глобальних протиріч.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Huntington S. The Clash of Civilizations? / Samuel Huntington. // Council on Foreign Relations. – 1993. – №72 (3). – С. 22–49. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/20045621>.
2. Toynbee A. A Study of History / Arnold Toynbee., 1946. – 617 с. – (Oxford University Press).
3. Тищенко К. Всеслов'янські складники української мови / Костянтин Тищенко. // Мандрівець. – 2010. – №3. – С. 65–75. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://journal.mandrivets.com/images/file/Tyshchenko\\_2010\\_3.pdf](http://journal.mandrivets.com/images/file/Tyshchenko_2010_3.pdf).
4. Правда про походження української мови // Український тиждень, 4 жовтня 2012. – № 39 (256). С. 21–64. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://i.tyzhden.ua/content/photoalbum/2012/10\\_12/04/tyshchenko/tyshchenko.pdf](http://i.tyzhden.ua/content/photoalbum/2012/10_12/04/tyshchenko/tyshchenko.pdf).
5. Huntington S. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order / Samuel Huntington., 1997. – 367 с. – (Penguin Books India).

6. Wallerstein I. After Developmentalism and Globalization, What? / Immanuel Wallerstein. // *Social Forces*. – 2005. – №83. – С. 1263–1278. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://faculty.bemidjstate.edu/mlawrence/Wallerstein.pdf>.
7. Радзівєвська С. Глобальні економічні процеси та Україна / Світлана Радзівєвська. // *Міжнародна економічна політика*. – 2014. – №1(20). – С. 80–104. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://iepjournals.com/journals/20/2014\\_5\\_Radzievska.pdf](http://iepjournals.com/journals/20/2014_5_Radzievska.pdf).
8. Качан О. С. Демографічні фактори в геополітичних концепціях та теоріях / О. С. Качан. // *Наукові праці*. – 2009. – №125 (112). – С. 127–130.
9. Fukuyama F. The End of History? / Francis Fukuyama. // *Center for the National Interest*. – 1989. – №16. – С. 3–18. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/24027184>.
10. Inglehart R. The True Clash of Civilizations / R. Inglehart, P. Norris. // *Washingtonpost.Newsweek Interactive, LLC*. – 2003. – №135. – С. 62–70. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/3183594>.
11. Савельєв Є. В. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України / Є. В. Савельєв, А. І. Крисоватий, В. В. Козюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 504 с.
12. Куриляк, В. Цивілізаційно-культурні аспекти формування нового світового економічного порядку / Віталіна Куриляк // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. – Тернопіль, 2009. – Вип. 4. – С. 48–57.
13. Росецька, Ю. Б. Роль людського капіталу в модернізації економіки [Текст] / Ю. Б. Росецька // *Академічний огляд. Економіка та підприємництво : Науково-практич. журнал*. – 2012/1. – N 1. – С. 57–62.
14. Чоловська Н. Суспільство ризику в контексті викликів техногенної цивілізації / Н. Чоловська // *Вісник Львівського університету. Серія : філософські науки*. – Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – Вип. 13. – С. 68 – 75. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.lnu.edu.ua/faculty/Phil/Visnyk/Filos\\_V\\_\\_13/8.pdf](http://www.lnu.edu.ua/faculty/Phil/Visnyk/Filos_V__13/8.pdf).

УДК 339.5:330.15

**Цибуляк А.Г.**

*кандидат політичних наук,  
здобувач кафедри міжнародних фінансів  
Інституту міжнародних відносин*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## ЕКОЛОГІЧНИЙ СКЛАДНИК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Статтю присвячено дослідженню екологічних аспектів розвитку міжнародного співробітництва у торговельній сфері. Визначено необхідність урахування екологічного складника в розвитку міжнародних торговельних відносин. Обґрунтовано пріоритети оптимізації екологічних засад розширення міжнародної господарської співпраці.

**Ключові слова:** екологічна система, екологічний складник, торговельна взаємодія, міжнародне торговельне співробітництво, екологізація.

### **Цыбуляк А.Г. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Статья посвящена исследованию экологических аспектов развития международного сотрудничества в торговой сфере. Определена необходимость учета экологической составляющей в развитии международных торговых отношений. Обоснованы приоритеты оптимизации экологических основ расширения международного экономического сотрудничества.

**Ключевые слова:** экологическая система, экологическая составляющая, торговое взаимодействие, международное торговое сотрудничество, экологизация.

### **Tsybuliak A.G. ECOLOGICAL COMPONENT OF INTERNATIONAL TRADE INTERACTION**

In the article the environmental aspects of international trade cooperation are investigated. The necessity of taking into account the environmental component of international trade development is determined. The priorities of optimization of ecological principles of expansion of international economic cooperation are grounded.

**Keywords:** ecological system, environmental component, trade cooperation, international trade cooperation, ecologization.

**Постановка проблеми.** Розвиток глобальної економічної системи на етапі її переходу до екологічно орієнтованого функціонування висуває нові вимоги до всіх її складників. Екологічна детермінанта розширення міжнародної господарської співпраці набуває суттєвого значення в контексті ускладнення взаємодії економічного, виробничого, торговельного та природно-ресурсного потенціалу світового ринку. Причини цього слід убачати, насамперед, в неузгодженості розвитку виробничих та торговельних процесів із характеристиками та можливостями оточуючого природного середовища. Інтенсифікація виробничих потужностей із метою забезпечення зростаючого попиту на продукцію на міжнародних ринках, розвиток системи транспортного сполучення для перевезення вантажів, розширення форм та методів економічної співпраці між країнами світу, залучення значної кількості подекуди вичерпних природ-

них ресурсів до процесів міжнародного виробництва, розподілу та споживання спричиняє, зокрема, погіршення екологічної ситуації в світі, призводить до виникнення регіональних та глобальних екологічних криз. Суттєвим чинником впливу на глобальну екологічну систему виступає міжнародна торговельна взаємодія, що має прямий зв'язок із зазначеними процесами. Це актуалізує необхідність дослідження екологічного складника міжнародної торговельної співпраці, обґрунтування векторів її розвитку у напрямі зниження деструктивного впливу на оточуюче середовище з метою зміцнення відтворювального потенціалу глобальної екологічної системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження екологічного складника процесу міжнародної торговельної співпраці знайшло відображення в наукових працях таких зарубіжних учених як: Андерсон К., Дейлі Г., Есті Д., Ерліх П., Нордстром Х.,

Раушер М., Стівенс С., Уолтер І., Фарлей Дж., Холдрен Дж. та ін. Обґрунтуванню екологізаційних аспектів розвитку міжнародних економічних, у тому числі торговельних, відносин присвячено дослідження вітчизняних науковців, а саме: Андреевої Н., Веклич О., Данилишина Б., Купінець Л., Мельника Л., Семенюка Е., Синякевича І., Туниці Ю., Харичкова С. та ін.

Проте недостатньо висвітленими залишаються питання взаємозв'язку міжнародної торговельної взаємодії та глобальної екологічної системи, визначення сучасних напрямів розвитку екологічного складника торговельного співробітництва на міжнародному рівні.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні пріоритетних напрямів розвитку екологічного складника міжнародної торговельної взаємодії. Це передбачає визначення сутності та напрямів впливу екологічного складника на розвиток міжнародних торговельних відносин, обґрунтування екологічних засад міжнародної торговельної діяльності та напрямів оптимізації взаємодії торговельного та екологічного потенціалу світового господарства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Торговельне співробітництво між країнами світу історично є суттєвим складником розвитку господарської взаємодії, важливим джерелом отримання прибутків. Разом із цим розширення світових торговельних потоків спричиняє зростання забрудненості оточуючого середовища через низку причин, а саме: розвиток транспортних сполучень, зростання обсягів виробництва з метою забезпечення зростаючих потреб зовнішніх ринків, намагання зниження витрат виробництва з метою підвищення рівня конкурентоспроможності з точки зору цінової політики, що не завжди пов'язане з використанням сировини та матеріалів відповідної якості. Масштабність та інтенсивність міжнародної взаємодії у цій сфері на сучасному етапі розвитку глобалізованого економічного простору висуває на перший план питання екологічних засад торговельної діяльності [1, с. 28]. Йдеться передусім про таке. По-перше, зростання обсягів попиту та пропозиції на світовому ринку змушує виробників товарів та послуг функціонувати в умовах жорсткої конкуренції. З одного боку, це викликає необхідність використовувати різноманітні методи та інструменти зниження виробничих витрат із метою оптимізації цінової політики, які часто пов'язані з перенесенням виробництва з розвинутих країн на територію країн, що розвиваються, із більш прийнятними торговельно-економічними умовами, що, своєю чергою, може становити певну загрозу для екологічної ситуації на локальному рівні. З іншого боку, така ситуація змушує шукати шляхи підвищення конкурентоспроможності за рахунок оптимізації якості продукції, виготовлення її з екологічно чистої сировини та з дотриманням екологізаційних засад виробництва.

Важливе значення в цьому зв'язку мають умови виробництва, які різняться залежно від геополітичного розташування країн, рівнів економічного розвитку, обсягів природно-ресурсних потенціалів, а також способів природокористування. До видів діяльності, які становлять підвищену екологічну небезпеку, відносять саме ті види виробничої діяльності, які є найбільш прибутковими складовими частинами розвитку світової торгівлі. Це вимагає суттєвих змін у структурі виробництва, пошуку ресурсозберігаючих технологій його розширення з метою зменшення негативного навантаження на природне середовище [2, с. 81].

Крім того, важлива роль належить обмеженням щодо перенесення забороненого на внутрішніх ринках розвинутих країн виробництва на території держав із низьким рівнем економічного розвитку; забороні встановлення екологічних стандартів, що спричиняють зниження рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності в країнах із високим рівнем витрат на природоохоронні заходи; необхідності сприяння реалізації положень міждержавних екологічних угод. Зміни умов виробництва здійснюють суттєвий вплив на розвиток торговельних відносин та зміну економічних потреб на світовому ринку у напрямі екологізації всіх аспектів його функціонування.

По-друге, ускладнення екологічної ситуації в глобальних масштабах стає причиною трансформації підходів до лібералізації торгівлі у напрямі відповідності такої політики екологічним аспектам розвитку світового господарства. Лібералізація торгівлі повинна супроводжуватися інвестиціями урядів країн в освіту, перекваліфікацію робочої сили, науково-дослідну роботу, інфраструктуру, щоб дати населенню можливість використати нові можливості працевлаштування. Також уряд повинен дбати про захист найбіднішого населення та довкілля в процесі змін, спричинених лібералізацією торгівлі. У той час як для розвинутих країн основним питанням є забруднення біосфери, для країн, що розвиваються, суттєвого значення набуває проблема деградації і виснаження природних ресурсів [3].

По-третє, безперечно необхідність урахування екологічного складника в процесі міжнародного торговельного співробітництва сприяє розробці нових методів його здійснення. Зауважимо, що процес лібералізації торгівлі супроводжується не лише позитивним, але й негативним характером впливу на екологічну ситуацію [4, с. 123]. Основними позитивними аспектами цього процесу слід уважати економічне зростання, наслідком якого є накопичення фінансових ресурсів, що можуть бути використані в процесі екологізації; зростання ефективності виробництва та нарощення конкурентного домінування на світовому ринку товарів та послуг; запровадження екологічних та інноваційних технологій, що мають позитивний економічний ефект одночасно для країн-експортерів та країн-імпортерів; розширення виробництва екологічних товарів і послуг; інтенсифікацію експорту екологічних інноваційних технологій. Разом із цим процес лібералізації супроводжується встановленням жорстких екологічних стандартів до імпортованих товарів і використанням їх для національного виробництва; введенням жорстких екологічних стандартів; заборонами торгівлі товарами, що не відповідають екологічним стандартам і вимогам та виникненням конфліктів під час реалізації міжнародних екологічних домовленостей та угод. Майже всі розвинуті країни перед підписанням торговельної угоди проводять її екологічну оцінку. Наприклад, необхідність такої процедури затверджена в США та Канаді. Таку практику доцільно перейняти країнам, що розвиваються. Своєю чергою, ОЕСР працює над розробкою методології екологічної оцінки угод з лібералізації торгівлі [5, с. 125].

По-четверте, екологізаційні аспекти міжнародного співробітництва у торговельній сфері знаходять свій прояв у розробці системи екологічного регулювання на національному та регіональному рівнях. Значна кількість країн нині застосовує заборону та обмеження на виробництво, продаж, використання екологічно небезпечної продукції, імпорту технологій і товарів, які становлять загрозу здоров'ю населення та завдають шкоди навколишньому середовищу [6]. Вплив таких заходів на

міжнародні торговельні взаємозв'язки неоднозначний. З одного боку, це може призводити до обмеження міжнародної торгівлі шкідливими товарами, з іншого (якщо такі заходи застосовуються обмеженою кількістю країн), навпаки, – активізувати міжнародну торгівлю екологічно небезпечними товарами (збільшення постачань до країн, які не запровадили відповідних екологічних обмежень). Проте в обох випадках екологічні чинники зумовлюють диверсифікацію міжнародних економічних відносин, стимулюють пошук напрямів їх безпечного з точки зору екологічного складника розвитку [7].

Виробники продукції на світовому ринку змушені мінімізувати втрати від суперечливості процесу визначення конкурентних переваг підприємств та оцінки конкурентоспроможності товарів з екологічними характеристиками [8]. Серед факторів конкурентного успіху, які доцільно брати до уваги в процесі орієнтації виробництва на екологізаційні засади функціонування, слід виділити ставлення підприємства до охорони навколишнього середовища, ресурсозбереження та екологічної безпеки; загальні природоохоронні цілі підприємства; врахування використання ним принципів запобігання забрудненню навколишнього середовища; мінімізацію негативних екологічних впливів продукції, реалізацію зобов'язань з дотримання екологічних стандартів, законів, регламентів, оцінки результативності екологічних дій, забезпечення безпечних для здоров'я умов праці та ін. [9, с. 18]. Із метою забезпечення екологічного добробуту регулювання доцільно здійснювати і на регіональному рівні. Цей підхід досить дієвий у разі трансграничного забруднення, спільних природних ресурсів. Регіональний підхід є вигідним, коли країни мають приблизно однаковий рівень розвитку, оскільки тільки в такому разі можлива гармонізація стандартів між учасниками співпраці. Стандарти можуть стати спільними для певної групи країн, якщо існує їх трансгранична підтримка. Таким чином, підприємствам легше розвивати свою діяльність у певному регіоні.

Одним із шляхів інтенсифікації торговельної взаємодії поряд із поліпшенням екологічного стану економічних систем та природного середовища є впровадження в практику господарювання торговельних механізмів екологічного захисту. Торговельні механізми – це комплекс взаємозв'язаних засобів впливу на фінансовий стан економічних суб'єктів, в основі яких лежать результати торговельних операцій. Такі механізми є досить дієвими за умови створення належного економічного, інституційного, фінансового та правового забезпечення. Широко використовуються також торговельні інструменти екологічного регулювання, тобто комплекс взаємопов'язаних засобів впливу на товаропотоки шляхом застосування методів прямого регулювання, економічного стимулювання і створення соціальної орієнтації споживачів із метою екологічної трансформації економіки країни та окремих її господарських ланок. Інструменти економічного впливу на навколишнє середовище за природою впливу доцільно розділити на дві групи: інструменти, спрямовані на вилучення доходів, та інструменти, спрямовані на збільшення доходів. Найбільш ефективних результатів екологічної трансформації економіки, як правило, вдається досягти в разі оптимального поєднання негативного (вилучення доходів) і позитивного (збільшення доходів) видів впливу [10, с. 28].

Слід зауважити, що економічні інструменти зразок податку на забруднення збільшують вартість виробництва залежно від обсягів викидів: більше забруднюєш – більше платиш, тим самим забезпечують стимули до зниження викидів до рівня найбільш екологічно вигідного з економічної точки зору (у разі правильного розрахунку обсягу податку). Підприємства

забруднюють до того рівня, коли податок за забруднення починає перевищувати витрати, необхідні на його зниження. Однак у разі занадто низьких податків їм буде вигідніше сплатити податок, не знижуючи рівня забруднення, тому тягар нестиме докільля. У разі надто високих стандартів тягар впаде на економіку. Підприємства сплачуватимуть кошти, не відповідні за розмірами реальній ринковій вартості чистого докільля на поточному рівні економічного розвитку країн.

Саме для визначення ринкової вартості природи використовують аналіз затрат та виграшу, метою якого є знаходження оптимальної точки ефективності, де граничні витрати на контроль деградації докільля будуть дорівнювати граничній вигоді. Характеристики природних ресурсів, які, на нашу думку, варто враховувати у підрахунку їх «сталой» вартості: поточна ринкова ціна; здатність ресурсу до відновлення; стійкість екосистеми; вартість альтернативного використання ресурсу; культурна вартість; наукова вартість; рекреаційна вартість.

По-п'яте, розуміння всіма суб'єктами світового ринку необхідності врахування екологічного складника в процесі міжнародної торговельної взаємодії знаходить свій прояв у діяльності міжнародних організацій, у тому числі Світової організації торгівлі. Ефективне забезпечення екологічної безпечності торгівлі повинно відбуватися в рамках цієї організації, оскільки коли одна країна одноосібно впроваджує екологічні обмеження, вона часто зазнає економічних збитків. Коли таке впровадження відбувається гармонійно з іншими країнами, витрат можна уникнути. Співпраця в рамках Світової організації торгівлі є доцільною для держав світу, оскільки допомагає їм зменшити невизначеність у міжнародній торгівлі. Ця організація є спільною взаємовигідною системою, у рамках якої країни погоджуються дотримуватися взаємних правил і зобов'язань. Проте існує можливість виграти за рахунок іншої сторони, знайшовши спосіб захисту національного виробника, що формує суперечності взаємодії екологізаційного чинника та розвитку світової торгівлі. Ним може виступати введення екологічних норм і обмежень. З іншого боку, окремі норми світової організації торгівлі зобов'язують країни сприяти деградації докільля, забезпечуючи ринок для товарів, виготовлених екологічно шкідливим способом.

Основними напрямками подолання таких суперечностей можуть стати такі: заборона торгівлі певними видами товарів; врахування екологічної шкоди в ціні на світовому ринку; сертифікація товарів за місцем і способом виготовлення; створення ринку для екологічно безпечних товарів; безмитна торгівля природозберігаючими технологіями; забезпечення оптимального розподілу глобального виробництва; зниження залежності в країнах із низьким рівнем економічного розвитку від експлуатації природних ресурсів за допомогою забезпечення їм доступу до світового ринку; спрямування прибутків від лібералізації торгівлі, у тому числі на захист докільля, зокрема на компенсування шкоди від лібералізації; врахування різниці у порівняльній вартості природоохоронних заходів в розвинутих країнах і країнах, що розвиваються.

Слід підкреслити, що суттєвий вплив на міжнародні торговельні відносини здійснюють також природоохоронні заходи. Вони реалізуються відповідно до чинних у різних країнах законів, регламентів, стандартів якості навколишнього середовища та інших екологічних нормативів, які мають істотні відмінності. Крім того, відносний рівень природоохоронних інвестицій і поточних витрат досить відчутно коливається в розрізі окремих країн, за інших тотож-

них умов це знижує міжнародну конкурентоспроможність товаровиробників у країнах із в відносно вищим рівнем природоохоронних витрат і, навпаки, підвищує конкурентоспроможність продукції тих країн, які мають нижчий рівень екологічних витрат.

**Висновки.** Екологічний складник є суттєвим чинником розвитку міжнародної торговельної співпраці. Його врахування в діяльності суб'єктів світової торгівлі дасть змогу передусім узгодити цілі та принципи екологічної політики на національному, регіональному та глобальному рівнях розвитку торговельних відносин; оптимізувати вплив екологічно-інноваційної політики на світову торгівлю, її структурну диверсифікацію, динаміку; забезпечити реалізацію екологічних інтересів світової спільноти у процесі розвитку глобального торговельного співробітництва.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rauscher M. International Trade, Foreign Investment, and the Environment / Michael Rauscher // Thuenen-Series of Applied Economic Theory 29 / University of Rostock, Institute of Economics, Germany. – 2001. – 97 p.
2. Nordstrom H. Trade and Environment. Report of World Trade Organization / H. Nordstrom, S. Vaughan. – WTO. – 2000. – 127 p.
3. Синякевич І. Екологізація розвитку: об'єктивна необхідність, методи, пріоритети / І. Синякевич // Економіка України. – 2004. – № 1. – С. 57–63.
4. Туниця Ю.Ю. Екоекономіка і ринок: подолання суперечностей / Ю.Ю. Туниця. – К. : Знання, 2006. – 314 с.
5. Potier M. Trade and Environment at the OECD: Key Issues since 1991 / Michel Potier, Cristina Tebar Less // Working Paper on Trade and Environment. – 2008. – 34 p.
6. Купінець Л. Інструменти екологічної безпеки у міжнародній торгівлі / Л. Купінець, с. Харічков // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 71.
7. Copeland B. R. International trade and the environment: policy reform in a pollutant small economy // Journal of environmental economics and management. – 1994. – № 26. – P. 44–65.
8. Поплавська Ж. Економічні аспекти екологізації / Ж. Поплавська, В. Поплавська // Вісн. НАН України. – 2005. – № 10. – С. 26–34.
9. Lehni M. Eco-efficiency: creating more value with less impact / M. Lehni // WBCSD. - Geneva, 2000. – 36 p.
10. Frankel J.A. The Environment And Globalization / Jaffrey A. Frankel // NBER working paper series. – 2003. – 40 p.

УДК 339.9:338.49

**Чернега О.Б.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри міжнародної економіки і туризму  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

### ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИМ РОЗВИТКОМ ЄС\*

Статтю присвячено оцінці тенденцій управління інфраструктурним розвитком ЄС. Визначено головні інфраструктурні сектори, управління якими здійснюється в межах спеціально розроблених спільних політик. Обґрунтовано залежність механізмів управління від впливу зовнішніх чинників. Установлено пріоритети сучасних спільних інфраструктурних проектів ЄС та особливості їх фінансування.

**Ключові слова:** ЄС, інфраструктура, розвиток, транспортна інфраструктура, транспортний коридор, мережа, енергетика, телекомунікації, політика, зростання, інвестиції.

#### **Чернега О.Б. ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫМ РАЗВИТИЕМ ЕС**

Статья посвящена оценке тенденций управления инфраструктурным развитием ЕС. Определены основные инфраструктурные секторы, управление которыми осуществляется в рамках специально разработанных общих политик. Обоснована зависимость механизмов управления от влияния внешних факторов. Определены приоритеты современных общих инфраструктурных проектов ЕС и особенности их финансирования.

**Ключевые слова:** ЕС, инфраструктура, развитие, транспортная инфраструктура, транспортный коридор, сеть, энергетика, телекоммуникации, политика, рост, инвестиции.

#### **Chernega O.B. THE EU INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT MANAGEMENT TRENDS AND PECULIARITIES**

The article deals with the evaluation of the EU infrastructure development management trends. Infrastructure sectors, management of which is provided within the scope of specifically developed collaborative policies, are defined. Management mechanisms dependence on externalities is proved. Priorities of the EU modern infrastructure projects and peculiarities of their financing are established.

**Keywords:** EU, infrastructure, development, transport infrastructure, transport corridor, network, energetics, telecommunications, policy, growth, investments.

**Постановка проблеми.** Важливим чинником економічного зростання в епоху прискорення технологічного розвитку, формування глобальних виробничих мереж, посилення значення сфери послуг та інформаційного забезпечення всіх процесів взаємодії економічних та соціальних об'єктів становить відповідна інфраструктура. Як основа підтримки стійкості зв'язків,

матеріальних та віртуальних процесів інфраструктура визначає можливості суспільства накопичувати економічний потенціал та використовувати його для соціального розвитку. Сучасний стан глобальної та національних інфраструктур не задовольняє існуючі потреби промисловості, торгівлі, соціуму. Саме тому ООН з метою розвитку до 2030 р. визначає завдання розвитку міжнародної інфраструктури як одну із цілей глобальної спільноти, яке дасть змогу суттєво знизити рівень бідності, скоротити економічну нерів-

\* Публікація містить результати досліджень, проведених за грантової підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом 20538.

ність, сприятиме вирішенню екологічних проблем [1]. ЄС як інтеграційне об'єднання, що визначає головним пріоритетом свого існування підвищення конкурентоспроможності економіки, зайнятості та рівня життя населення, на протязі десятиріч формує спільну інфраструктурну політику, увага до якої особливо зросла в останні роки. Незважаючи на значні успіхи у цьому процесі (особливо у формуванні спільної транспортної політики), глобальні виклики перманентно змінюють інституційні засади та практичні механізми реалізації стратегії інфраструктурного розвитку, викликають необхідність використовувати нові адміністративні підходи до менеджменту інфраструктурних проєктів. Аналіз особливостей управління інфраструктурним розвитком ЄС дає змогу встановити конкурентні переваги та недоліки цього процесу, тенденції трансформації, механізми подолання асиметрії та визначити можливості участі України в європейських інфраструктурних процесах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження процесів формування та розвитку глобальної та національних інфраструктур знаходяться у центрі уваги багатьох науковців. Згідно з К. Плужниковим, процеси глобалізації стали можливими лише в результаті інтернаціоналізації транспортної інфраструктури, яка створила передумови для промислового виробництва і торгівлі [2]. За Н. Кравчук активізація інтеграційної взаємодії країн на регіональному та міжконтинентальному рівнях базується на використанні та стимулюванні подальшого розвитку всіх існуючих видів інфраструктур [3]. Як зазначає К. Дорофєєва, під впливом глобалізації державна (наднаціональна) політика повинна стимулювати інвестиційні механізми розвитку інфраструктури, сприяти операційній ефективності, захищати навколишнє середовище [4]. У дослідженні М. Бойко та Г. Ерфан слушно стверджується, що ЄС, «маючи значний транспортний потенціал та усвідомлюючи дану перевагу, приділяє чимало уваги розвитку своєї транспортної інфраструктури, розробляючи проєкти, спрямовані на розбудову спільної транспортної системи та створення підґрунтя для розвитку інших секторів економіки» [5]. Т. Орехова підкреслює значущість розвитку транснаціональних бізнес-мереж для формування макрорегіонального економічного середовища та поглиблення взаємодії між підприємницькими структурами різного рівня [6].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас більшість дослідників оцінюють окремі сектори інфраструктури (енергетичну, транспортну, ринкову, соціальну, виробничу тощо) та виокремлюють чинники та передумови їх розвитку. Практично відсутні дослідження, в яких аналізуються процеси управління інфраструктурним розвитком як окремим напрямом діяльності Європейської Ради та Європейської Комісії. Фрагментарність розгляду (у межах окремих політик) не дає змоги в повному обсязі оцінити інвестиційні потреби та напрями концентрації зусиль спільноти, визначити тактичні та стратегічні завдання.

**Мета статті** полягає у визначенні тенденцій та особливостей управління інфраструктурним розвитком ЄС на підставі аналізу нормативно-правових актів спільноти, оцінки трансформацій в транспортному, енергетичному, комунікаційному секторах; визначенні інвестиційних можливостей здійснення інфраструктурних проєктів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблема інфраструктурного розвитку ЄС була в центрі уваги інституцій об'єднання на протязі всього періоду

його формування та розвитку. Європейська Рада на кожному засіданні (які відбуваються декілька разів у квартал) розглядає питання, які пов'язані з виникаючими проблемами (наприклад, на протязі останніх двох років це проблема міграції), та питання стратегічного розвитку ЄС та відповідності соціально-економічної системи глобальним викликам. Сучасні завдання розвитку інфраструктури розглядаються у поєднанні з питаннями забезпечення зайнятості, зростання та конкурентоспроможності (у межах порядку денного Європейського семестру), клімату та енергетики. Найбільш амбітні інфраструктурні проєкти в ЄС реалізуються в транспортному секторі.

Сучасна транспортна політика ЄС передбачає реалізацію двох головних проєктів: формування Спільного європейського неба (Single European Sky – SES) та транс'європейської транспортної мережі. Обсяг фінансування проєкту SES у 2007–2013 рр. становив 2,1 млрд. євро, на 2014–2020 рр. – 1,6 млрд. [7].

Наземна транспортна інфраструктура ЄС має складатися з двох частин: внутрішньої структури та глобальної. Побудова внутрішньої мережі, яка базується на системі транспортних коридорів, повинна бути завершена до 2030 р. (заплановано реалізацію 45 транскордонних проєктів). Завершення формування глобальної транспортної інфраструктури за участю ЄС заплановано на 2050 р.

У листопаді 2013 р. розпочався новий етап реалізації політики єдиного транспортного простору ЄС після прийняття у першому читанні Європейською Радою Угоди щодо реалізації програми «Інструмент об'єднання Європи» (Connecting Europe Facility – CEF), яка продовжує формування єдиної трансєвропейської транспортної мережі (TEN-T) у результаті об'єднання автомобільних і залізних доріг, аеропортів і каналів, річкових і морських шляхів. Бюджет фонду становить 26,25 млрд. на 2014–2020 рр. [8].

Мережа буде включати дев'ять транспортних коридорів: два – у напрямку «Північ – Південь», три – у напрямку «Схід – Захід», а також чотири діагональних коридори. Головними маршрутами є: 1) Балтійсько-Адріатичний коридор (автомобільний та залізничний транспорт: від польської Верхньої Сілезії через Відень, Братиславу, Альпи і Північну Італію до узбережжя Адріатичного моря); 2) Північноморсько-Балтійський (морський (у т. ч. Середньонімецький канал), автомобільний, залізничний (у т. ч. залізниця Rail Baltica) транспорт: Фінляндія, балтійські країни, Польща, Німеччина, Нідерланди, Бельгія); 3) Середземноморський (автомобільний, залізничний транспорт (у т. ч. високошвидкісна залізниця Ліон – Турін): Піренейський півострів – угорсько-український кордон); 4) Східно-Середземноморський (річковий, автомобільний транспорт: порти Північного, Балтійського, Чорного і Середземного морів); 5) Скандинавсько-Середземноморський (автомобільний, залізничний транспорт: порти скандинавських країн – порти Італії і Мальти); 6) Рейн – Альпи (річковий, автомобільний, залізничний транспорт: порти Роттердама і Антверпена – Генуя); 7) Атлантичний (річковий, автомобільний транспорт: португальські та іспанські атлантичні порти – порти Гавра і Руана); 8) Північне море – Середземне море (річковий, морський транспорт: Ірландія і Великобританія – південь Франції); 9) Рейн – Дунай (річковий, автомобільний транспорт: Страсбург та Франкфурт (через Відень, Братиславу, Будапешт і Бухарест) – узбережжя Чорного моря) [9].

У грудні 2013 р. Рада міністрів транспорту ЄС схвалила нову конфігурацію пріоритетних проєктів TEN-T і бюджет на їх реалізацію.

У 2014 р. Європейське агентство трансєвропейських транспортних мереж (TEN-T) було реформовано у Виконавче агентство по інноваціям та мережам (Innovation and Networks Executive Agency – INEA). Нова структура отримала значний обсяг обов'язків щодо формування інфраструктури ЄС, а саме реалізацію програм не тільки в транспортній сфері, а й в енергетиці та телекомунікаціях. Окрім того, агентство має виконувати дослідницькі завдання. Фінансування проектів буде здійснюватися через програму Connecting Europe Facility із бюджетом 30 млрд. на 2014–2020 рр. До структури агентства введено програму «Горизонт-2020» (бюджет – 7 млрд. на 2014–2020 рр.).

Згідно з дослідженням Європейської Комісії, для реалізації всіх необхідних інфраструктурних проектів на території ЄС потрібно приблизно 700 млрд. євро. Саме тому в 2014 р. Європейська Рада схвалила, по-перше, інвестиційний план вкладень в інфраструктурні проекти (із найбільшою часткою в транспортний сектор) вартістю 140 млрд. євро, по-друге, підтримала ініціативу Європейської комісії Shift-2-Rail, згідно з якою головним механізмом оновлення інфраструктури залізничного транспорту є державно-приватне партнерство між ЄС та бізнесом, включаючи проекти з розвитку інтермодальних перевезень.

Другим по значущості інфраструктурним сектором ЄС є енергетика. Починаючи з 2008 р. заходи ЄС в енергетичній сфері нерозривно пов'язані з підтримкою достатнього рівня енергетичної безпеки. У 2011 р. відбувся перший саміт ЄС, цілком присвячений енергетичній політиці, на якому розглядалися питання енергетичної безпеки, регулювання енергетичного ринку, енергетичної інфраструктури, відношень із країнами-партнерами.

Саміт Європейської Ради 2013 р. прийняв концептуальні рішення щодо енергетичної інфраструктури, які націлено на підтримку конкурентоспроможності об'єднання, створення робочих місць, стимулювання економічного зростання. Результатом саміту став комплекс заходів, який включив чотири напрями [10]: 1) формування спільного енергетичного ринку на підставі інституціональної підтримки та вдосконалення мережевої інфраструктури, яка об'єднує національні ринки; 2) стимулювання інвестицій у «нову та умну енергетичну інфраструктуру», у т. ч. формування проектів «спільного інтересу», державна підтримка проектів інфраструктурного характеру; 3) диверсифікація енергетичного постачання; 4) підвищення рівня енергоефективності.

Важливим механізмом управління інфраструктурним розвитком енергетики ЄС необхідно вважати запроваджені з 2013 р. проекти «спільного інтересу». Головною вимогою включення до списків програми та отримання різного роду підтримки є підтвердження значущості як мінімум для двох країн-членів, сприяння інтеграції національних ринків, посилення конкуренції, підвищення безпеки постачання, зниження обсягів викидів парникових газів. Проекти реалізуються на території ЄС, країн Енергетичного співтовариства, Алжиру, Азербайджану, Грузії, Ізраїлю, Туреччини. У 2013 р. до програми увійшли 248 проектів (140 – транспортування електроенергії; біля 100 проектів – у газовій галузі та ін.). Завданням програми є зниження адміністративних витрат, які досягаються за рахунок скорочення обсягів та прискорення процедур ліцензування на національному рівні, та надання фінансової підтримки у вигляді субсидій «Інструменту об'єднання Європи» (до 5,85 млрд. до 2020 р.) та пільгових позик Європейського інвестиційного банку.

Список проектів «спільного інтересу» оновлюється кожні два роки за допомогою регіональних груп, які вибирають ключові проекти з 10-річного плану розвитку мереж (EU network development plan), який також оновлюється кожні два роки.

У листопаді 2015 р. було затверджено новий перелік, який складається з 108 проектів у галузі електроенергетики, 77 – газових, семи – нафтових, а також трьох проектів Smart Grid. У список включені такі проекти, як розширення Південнокавказького трубопроводу, Трансанатолійський трубопровід (TANAP), Трансадриатичний трубопровід (TAP), інтерконектор Греція – Болгарія (IGB), а також Транскаспійський трубопровід. Особливе значення для забезпечення стійкості постачання, на думку експертів Європейської Комісії, мають проекти газопроводу Tesla (протяжність 1300–1400 км від Туреччини через Грецію, Македонію, Сербію, Угорщину до хаба Баумгартен в Австрії) та Eastring (Болгарія – Словаччина) [11].

У 2014 р. Європейська Рада підтримала Європейську стратегію енергобезпеки (EESS), яка була підготовлена Європейською Комісією. Згідно із цим документом, тактичним завданням ЄС у сфері енергетичної інфраструктури є розвиток її транскордонної частини з метою включення всіх країн об'єднання до спільних газо- та електромереж. Стратегічним завданням є побудова конкурентоздатної інфраструктури на підставі використання безпечних та стійких технологій. У зв'язку з виникненням нових викликів, пов'язаних із можливістю дестабілізації постачання газу через газотранспортну систему України, в ЄС був розпочатий процес формування «надзвичайної інфраструктури» в енергетиці, яка має забезпечити швидку диверсифікацію джерел постачання енергії.

Значні досягнення ЄС у просуванні до спільного енергетичного ринку супроводжуються збереженням і навіть накопиченням фундаментальних проблем, серед яких: «закритість» електромереж деяких держав (Кіпр, Естонія, Ірландія, Італія, Литва, Латвія, Польща, Португалія, Румунія, Іспанія, Великобританія, Мальта фактично не мають з'єднань із мережами країн-сусідів); монополізм постачальників газу (Болгарія, Естонія, Фінляндія, Латвія, Литва, Словаччина); високі оптові ціни на енергетичні ресурси (порівняно з США ціни на електроенергію в ЄС вищі на 30%, на 100% – на газ); 94% перевезень залежать від нафтопродуктів, з яких 90% імпортується. Крім того, необхідно враховувати, що інвестиційні потреби галузі оцінюються в 200 млрд. на рік.

Комунікаційний сектор визнається в ЄС третім по значущості напрямом розбудови інфраструктури зростання. Стратегія розвитку цифрової економіки включає реалізацію програми формування інтегрованого електронно-телекомунікаційного ринку, подолання «цифрового розриву» між країнами, впровадження цифрових інновацій у промисловості та сферу послуг. Увага до проривних цифрових технологій пов'язана з усвідомленням їх значущості для підвищення рівня конкурентоспроможності європейської економіки. На засіданні Європейської Ради у жовтні 2013 р. була підкреслена важливість формування нормативно-правового забезпечення процесів реалізації Цифрового порядку денного для Європи, залучення інвестицій у цей сектор, прискорення реалізації проекту «З'єднаний континент», завершення формування єдиного цифрового ринку.

Перелічені вище напрями розвитку інфраструктури (транспорт, енергетика, цифрова економіка) підтримуються окремими програмами та проектами. Однак слід зазначити, що значний внесок у розвиток

інфраструктури ЄС опосередковано роблять програми, які реалізуються в межах інших політик. Фактично всі види діяльності, які пов'язані із здійсненням інноваційної, сільськогосподарської, регіональної, соціальної політик містять елементи, які націлено на формування інфраструктурних елементів розвитку. Подібне поєднання «жорстко» відокремлених програм удосконалення інфраструктури з тими, що направлені на вирішення інших проблем соціально-економічного зростання, забезпечує синергетичний ефект і підтримує потенціал спільного господарства.

**Висновки.** Таким чином, розвиток інфраструктури ЄС є важливим напрямом регулювання та управління Європейської Ради та Європейської Комісії, які здійснюються в межах спеціальних політик. Головні спільні інфраструктурні проекти ЄС реалізуються в транспортному, енергетичному та комунікаційному секторах, інші спільні політики ЄС обов'язково включають інфраструктурний складник і, таким чином, сприяють накопиченню інфраструктурних переваг. Стратегії інфраструктурного розвитку окремих секторів формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників і переглядаються негайно в разі зростання ризиків невиконання інфраструктурою свого базового призначення. Головним механізмом розвитку є поєднання можливостей спільного та національних бюджетів, інвестиційних фондів та використання інструментів державно-приватного партнерства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цели в области устойчивого развития. 17 целей преобразования нашего мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/sustainable-development/ru/sustainable-development-goals/>.
2. Плужников К.И. Глобализация производства и распределения международных транспортных услуг : автореф. дис. ... док. экон. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / К.И. Плужников. – Москва, 2005. – 50 с.
3. Кравчук Н.Я. Асиметрії глобального розвитку: логіка поєднання індивідуалізації та уніфікації глобальних перетворень / Н.Я. Кравчук // Сталий розвиток економіки. – 2011. – Вип. 5(8). – С. 129–137.
4. Дорофеева К.М. К вопросу о подходах к определению понятия глобализации и методах ее измерения / К.М. Дорофеева // Вісник Одеського національного університету. – 2014. – Вип. 2. – Т. 19. – С. 91–97.
5. Бойко М., Ерфан Г. Місце і значення України в реалізації транспортної політики ЄС / М. Бойко, Г. Ерфан // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Спецвип. 33. – Ч. 3. – С. 10–15.
6. Орехова Т.В. Транснаціональні бізнес-мережі: нові реалії формування макрорегіонального економічного середовища / Т.В. Орехова, М.О. Орехов // Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сб. науч. тр. – Албена – Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2012. – С. 249–257.
7. Европейский Союз: факты и комментарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.edc-aes.ru/data/edcaes/content/user>.
8. Connecting Europe Facility [Electronic recourse]. – Access mode : [http://ec.europa.eu/transport/themes/infrastructure/ten-t\\_guidelines/projectfunding/cef\\_en.htm](http://ec.europa.eu/transport/themes/infrastructure/ten-t_guidelines/projectfunding/cef_en.htm).
9. Corridors [Electronic recourse]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/transport/themes/infrastructure/doc/ten-t-country-fiches/ten-t-corridor-map-%202013.pdf%2027>.
10. Южный газовый коридор. Tesla и Eastring – в обновленном списке «Проектов общего интереса» ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trend.az/business/energy/2458063.html>.



## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.145.1

**Ковпак О.В.***аспірант кафедри економіки та економічної безпеки  
Львівського державного університету внутрішніх справ*

### СИСТЕМНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті проаналізовано визначення поняття бюджетної безпеки та окреслено її роль у формуванні основних складових національної безпеки. Визначено взаємозв'язки між економічними, соціальними та інституціональними чинниками забезпечення бюджетної безпеки держави. Обґрунтовано системні характеристики бюджетної безпеки, які впливають на стан та динаміку усієї системи національної безпеки.

**Ключові слова:** національна безпека, бюджетна безпека держави, системні характеристики, суперечності, загрози.

#### **Ковпак Е.В. СИСТЕМНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

В статье проанализированы определения понятия бюджетной безопасности и определена ее роль в формировании основных составляющих национальной безопасности. Определены взаимосвязи между экономическими, социальными, институциональными факторами обеспечения бюджетной безопасности государства. Обоснованы системные характеристики бюджетной безопасности, которые влияют на состояние и динамику всей системы национальной безопасности.

**Ключевые слова:** национальная безопасность, бюджетная безопасность государства, системные характеристики, противоречия, угрозы.

#### **Ковпак О.В. SYSTEM SPECIFICATIONS OF BUDGETARY COMPONENT OF STATE SECURITY**

In the article the definitions of budgetary security are analyzed and its role in the formation of the main components of national security is delineated. The relationships between economic, social and institutional factors, which provide budgetary security state, are defined. The system characteristics of budgetary security that affect on the level and dynamics of the whole national security system are grounded.

**Keywords:** national security, budgetary security, system characteristics, contradictions, threats.

**Постановка проблеми.** Загострення суперечностей соціально-економічного характеру в Україні внаслідок погіршення внутрішньої економічної ситуації та негативних змін у зовнішньополітичній сфері призводить до посилення загроз національній безпеці. Особливо чутливою до кризових ситуацій як в економіці, так і у політиці, є фінансова компонента національної безпеки. При цьому, базовою її складовою, яка безпосередньо впливає на стан усіх інших елементів безпеки держави, вважається бюджетна.

Саме тому виявлення основних проблем бюджетотворення та причин їх виникнення, коректна оцінка загроз та рівня бюджетної безпеки становить підґрунтя формування ефективної державної політики. Відповідно, актуальним є дослідження бюджетної безпеки як економічної, соціальної та інституціональної категорії та удосконалення на цій основі методичних підходів до аналізу й оцінки ситуації в бюджетній сфері з метою розробки відповідних інструментів і засобів її регулювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У працях вітчизняних науковців подаються результати теоретичного аналізу поняття бюджетної безпеки та пропонуються заходи з підвищення її рівня в Україні [1]; досліджується взаємодія складових бюджетної безпеки, процеси трансформації грошових відносин між державою, громадянами та бізнесом [2]; обґрунтовується визначальне місце бюджетного механізму серед забезпечувальних важелів фінансової та національної безпеки [3] та пропонується удосконалення існуючої методики оцінки рівня бюджетної безпеки держави [4, с. 38].

У сучасних публікаціях також аналізуються дисбаланси у розвитку бюджетної системи, які характе-

ризуються високим рівнем перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему, зростанням дефіциту державного бюджету, невиконанням плану доходів та видатків зведеного бюджету [5, с. 131–132] та розглядаються практичні засади формування ефективної моделі бюджетної безпеки України з урахуванням стандартів ЄС у сфері державних фінансів, що передбачають запровадження жорстких фіскальних правил в українську бюджетну практику [6].

Незважаючи на ґрунтовні дослідження чинників і загроз, що впливають на рівень і динаміку бюджетної безпеки, та значну кількість пропозицій щодо удосконалення існуючих механізмів реалізації бюджетної політики, в наукових публікаціях недостатньо розробленими залишаються питання, пов'язані з формуванням бюджетної безпеки з урахуванням системи економічних, соціальних та інституційних чинників, загроз та інтересів відповідних суб'єктів, їх взаємозв'язків з іншими компонентами національної безпеки.

**Метою статті** є обґрунтування системних характеристик бюджетної безпеки держави як економічної, соціальної та інституційної категорії. Відповідно до мети окреслимо завдання дослідження: аналіз сутності поняття бюджетної безпеки та визначення її ролі у формуванні інших складових національної безпеки; окреслення взаємозв'язків між економічними, соціальними та інституціональними чинниками забезпечення бюджетної безпеки; визначення специфічних характеристик бюджетної безпеки, які впливають на стан усієї системи національної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Опрацювання системних характеристик бюджетної безпеки держави, насамперед, почнемо із аналізу визначення сутності цієї складової безпеки, які подаються

у працях науковців та методичних рекомендаціях з оцінки економічної безпеки України (табл. 1). У державних документах визначається сутність фінансової безпеки та її бюджетної складової. Національна безпека у фінансовій сфері включає питання безпеки в бюджетній сфері, у сфері управління державним боргом, гарантованим державою боргом та боргом корпоративного сектору, податковій сфері, сфері фінансів реального сектору економіки, банківській сфері, сфері валютного ринку та у сферах функціонування фондового ринку та небанківського фінансового сектору [7].

Наголосимо, що бюджетну безпеку держави потрібно розглядати не лише як окрему складову фінансової безпеки, яка, у свою чергу, є компонентом національної економічної безпеки, але також як системний елемент, тісно взаємопов'язаний з усіма вищепереліченими фінансовими сферами. При цьому бюджетна безпека формується під впливом позитивних і негативних результатів діяльності в зазначених сферах та здійснює прямиї чи опосередковані впливи на їхній розвиток (наприклад, через інвестиційну, виробничу, зовнішньоекономічну складові).

Поняття «бюджетна безпека держави» поєднує сутнісні характеристики таких категорій, як «фінансова стійкість держави», «державний бюджет», «бюджетна система держави», «бюджетна політика держави». Відповідно, основні характеристики поняття «бюджетна безпека» визначаються її пріоритетною роллю в системі економічної безпеки держави як фінансового базису виконання державою основних функцій, реалізації соціально-економічних інтересів, гарантування суверенітету і макроекономічної стабільності.

Бюджетна складова є основою формування системи економічної безпеки, оскільки забезпечує незалежність держави через достатнє та збалансоване фінансування усіх інших сфер життєдіяльності, які визначають виробничу, науково-технологічну, інвестиційну, соціально-демографічну, екологічну складові безпеки. Крім цього, держава, використовуючи наявні ресурси, формує комплекс відповідних заходів, більшість з яких потребує бюджетного фінансування, що обумовлює визначальне місце бюджетного

механізму серед забезпечувальних важелів фінансової та національної безпеки [3].

Бюджетна безпека передбачає здійснення державної політики, орієнтованої на реалізацію національних економічних інтересів країни, зокрема на забезпечення сталого економічного зростання та необхідного рівня інвестицій для розвитку продуктивних сил у довготерміновому періоді, підтримку і захист національних виробників, стимулювання розвитку наукомістких галузей економіки, проведення соціальної політики, спрямованої на підвищення рівня життя населення і забезпечення основних соціальних потреб. При цьому, держава використовує низку інституційних важелів та інструментів для оптимізації системи її фінансових відносин з юридичними і фізичними особами з приводу формування й використання бюджету, забезпечення відповідності його кількісних параметрів сумі фактично мобілізованих та проведених державним казначейством джерел доходів бюджету та джерел фінансування бюджету.

Отже, місце і роль бюджетної складової в системі економічної безпеки держави визначається фіскальною і розподільчою функціями бюджетної політики, які обумовлюють взаємозалежність різних складових безпеки та їх вплив на рівень реалізації національних інтересів. З іншого боку, на основі оцінювання рівня бюджетної безпеки можна робити висновки про ефективність бюджетної політики та процесу бюджетотворення, дієвість податкової системи.

Зважаючи на вищевикладене, основною метою забезпечення бюджетної безпеки держави є мобілізація фінансових ресурсів та оптимальний їх розподіл між галузями економіки, територіями та верствами населення як основа реалізації національних інтересів відповідно до критеріїв економічної безпеки. Саме збалансованість бюджетної сфери визначає макроекономічну стабільність, стійке зростання економічного потенціалу держави, підвищення підприємницької активності та рівень зайнятості населення, зміцнення міжнародної конкурентоспроможності країни.

Відповідно, системні характеристики бюджетної безпеки можна окреслити на основі аналізу механізму її забезпечення, який складається з таких елементів: збалансовані інтереси держави, суспільства

Таблиця 1

#### Визначення бюджетної безпеки держави у науковій та методичній літературі

№	Визначення бюджетної безпеки	Автор / Джерело
1	Стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції	Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [8]
2	Стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів	Методика розрахунку економічної безпеки України [9]
3	Здатність бюджетної системи країни забезпечувати фінансову самостійність за рахунок раціонального використання бюджетних коштів, критеріями якого є показники цілісності та збалансованості бюджетів, стабільності та забезпеченості їх доходних джерел, гармонізацію бюджетної підтримки стратегічних і поточних завдань розвитку	Н.І. Богомолова [10]
4	Зміст бюджетної безпеки проявляється у співвідношенні бюджетних коштів, параметрів їх формування і розподілу та сумарних потреб одержувачів таких ресурсів	О.Я. Колісник [11, с. 6].
5	Здатність держави за допомогою бюджетних важелів виконувати її функції та завдання з урахуванням індивідуальних, корпоративних та суспільних інтересів	Н.В. Корень [5, с. 131]
6	Матеріальна основа суверенності держави, що, у свою чергу, визначає реальні можливості в забезпеченні фінансової та економічної безпеки; ключова складова частина фінансової та економічної безпеки, їх фундамент та матеріальна основа	Ю.П. Постоленко [12, с. 122]
7	Бюджетна безпека відображає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання, а також задовольняти потреби платників податків та одержувачів бюджетних коштів з урахуванням індивідуальних, корпоративних і суспільних інтересів	Б.Ю. Кишакевич [13, с. 205]

і людини щодо формування і розподілу державного бюджету; ризики та загрози, які негативно впливають на рівень досягнення зазначених інтересів; система заходів з мінімізації та усунення загроз.

Грунтуючись на сутності основних понять бюджетної безпеки та її ролі у формуванні інших складових безпеки, визначимо поняття «системні характеристики» бюджетної безпеки як процеси, що, відбуваючись у бюджетній системі, здійснюють позитивний чи негативний вплив на систему національної безпеки країни, змінюючи її стан та динаміку через тісний взаємозв'язок і взаємозалежність усіх складових елементів безпеки.

Головною системною характеристикою, зумовленою місцем бюджетної складової в системі економічної безпеки держави та сутністю бюджету як об'єктивної економічної категорії, є її пріоритетне значення для реалізації національних інтересів за рахунок отримання завдяки державному фінансуванню позитивних ефектів, які проявляються у зміненні інвестиційної, науково-технологічної, соціальної, виробничої та інших складових безпеки (рис. 1).

При цьому, у досягненні національних інтересів може спостерігатися ефект синергії в результаті взаємного впливу та активізації взаємодії різних складових безпеки. Наприклад, істотна бюджетна підтримка наукової та інноваційної діяльності не лише зміцнює науково-технологічну безпеку, але й сприяє розвитку виробництва високотехнологічної продукції, що підвищує рівень виробничої безпеки, покращує якість експорту через збільшення частки товарів з високою доданою вартістю і позитивно впливає на стан зовнішньоекономічної безпеки.

У свою чергу, зростання обсягів продажу високотехнологічної продукції та валютних надходжень від експорту товарів зумовлює виникнення зворотного позитивного ефекту – зміцнення бюджетної безпеки за рахунок збільшення сплачених до бюджету податків, а також підвищення рівня фінансової безпеки, зокрема її валютної складової завдяки додатковому надходженню валютних коштів.

Наступна системна характеристика бюджетної безпеки пов'язана з процесом наповнення бюджету і витрачання державних коштів, що супроводжується ризиками і загрозами. Головним джерелом виникнення загроз бюджетній безпеці є постійне зростання потреб фінансування соціально-економічного розвитку (капітальні інвестиції в стратегічні галузі промисловості, підтримка науки та інноваційної діяльності, соціальний захист населення) при обмежених бюджетних надходженнях. У свою чергу, така суперечність породжує загрозу недостатнього надходження податків внаслідок низьких обсягів промислового виробництва, небезпечного зниження рентабельності окремих підприємств. В результаті формується істотна загроза бюджетній безпеці держави – зростання бюджетного дефіциту, який є важливим чинником загроз фінансовій безпеці загалом. Крім цього, актуальними є загрози бюджетній безпеці, які виникають через нецільове використання та розкрадання бюджетних коштів, приховування податків підприємствами та виведення їх рахунків в офшорні зони.

У зв'язку із вищенаведеним, в якості системної характеристики бюджетної безпеки необхідно виділити загострення суперечностей внаслідок переви-

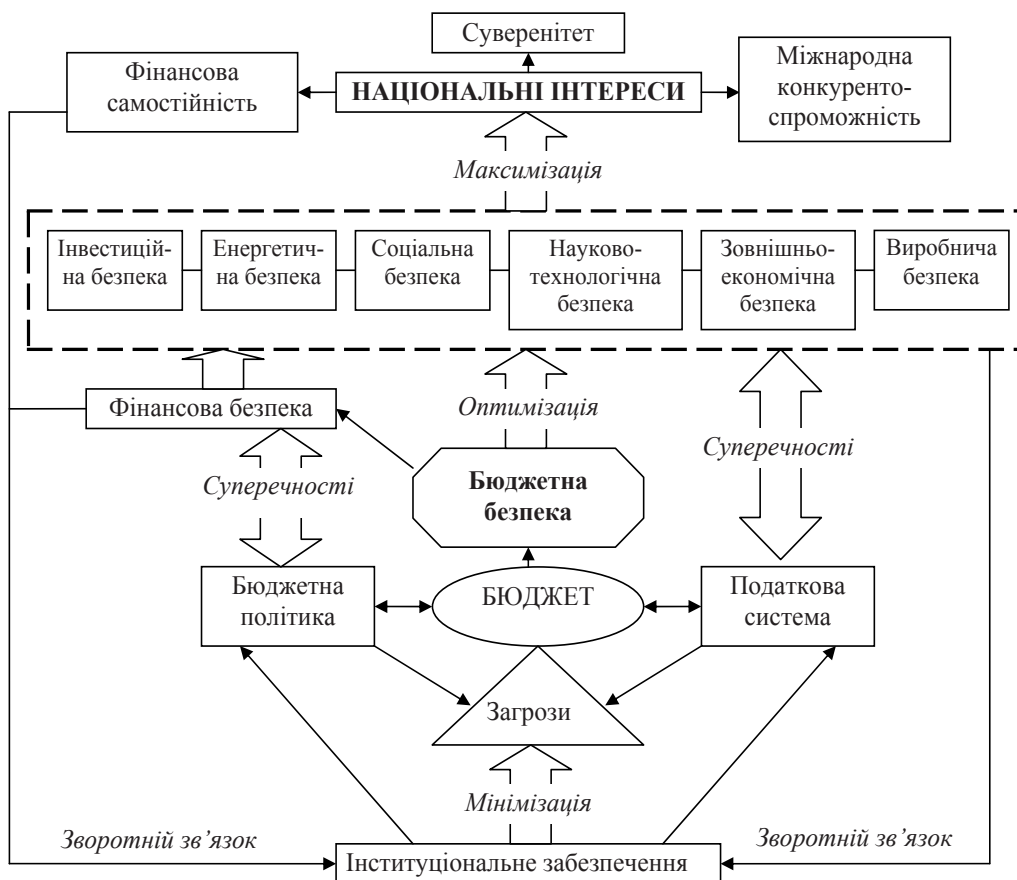


Рис. 1. Бюджетна безпека в системі економічної безпеки держави

Джерело: розроблено автором

щення потреби у бюджетних коштах для фінансування соціально-економічного розвитку над реальними надходженнями до бюджету. З нею тісно взаємопов'язана така системна характеристика бюджетної безпеки, як наявність механізму максимізації досягнення національних інтересів при мінімізації загроз в бюджетній сфері. Вона складається із спроможності бюджетної системи забезпечити суверенітет, фінансову самостійність, міжнародну конкурентоспроможність держави на основі ефективного використання бюджетних коштів, а також відповідних інституційних інструментів протидії загрозам, що виникають в бюджетній та суміжній сферах (податковій, фінансовій та ін.).

Важливою системною характеристикою бюджетної безпеки є інституціональне забезпечення бюджетних відносин, яке через нормативно-правове регулювання процесу наповнення і розподілу бюджету впливає на стан та динаміку усіх інших складових економічної безпеки. Специфіка інституціоналізації бюджетного процесу полягає в необхідності щорічного затвердження закону про державний бюджет на один фінансовий рік, який встановлює обсяги бюджетних надходжень і видатків, регламентує фінансові взаємовідносини держави із громадянами, бізнесом, міжнародними організаціями та іншими державами. Як зазначає О.Я. Колісник, дотримання нормативних термінів прийняття щорічних законів про державний бюджет має вагомe значення, адже нехтування ними призводить до дестабілізації бюджетної системи, дезорганізації в соціально-економічній сфері, зниження інвестиційної активності та погіршення інвестиційного клімату в країні [14, с. 40].

Крім цього, якість інституцій істотно впливає на зниження впливу загроз бюджетній і фінансовій безпеці, зумовлених дефіцитом державного бюджету. Негативний вплив зазначених загроз залежить не стільки від розміру бюджетного дефіциту, скільки від ефективності тих заходів та інструментів, які застосовуються державними інституціями для управління дефіцитом та збалансування бюджету.

Отже, такі інституційні чинники, як нормативно-правова база, професіоналізм фахівців-розробників бюджету та легітимність процедури розгляду й затвердження бюджету, досконалість системи контролю за виконанням і витратами бюджету, ступінь узгодженості інтересів держави, суспільства і різних верств населення, впливають на формування фінансово-економічних чинників безпеки (обсяг бюджету та його збалансованість, масштаби бюджетного фінансування, наявність бюджетних резервів, обсяг податкових пільг). У свою чергу, зазначені фінансово-економічні чинники бюджетної безпеки впливають на стан та динаміку таких складових безпеки, як фінансова, інвестиційна, соціальна, науково-технологічна, виробнича.

Особливе місце в системі інституційного забезпечення бюджетного процесу відводиться податковій системі держави, яка істотно мірою визначає ефективність бюджетної політики. Саме тому, податкові заходи повинні бути спрямовані не лише на формування відповідного податкового навантаження, але й на створення дієвої системи податкових пільг, які зменшують надходження до бюджету в короткостроковому періоді, але у довгостроковому – стимулюють підприємницьку діяльність.

Таким чином, бюджетна безпека як базова складова економічної безпеки володіє низкою специфічних властивостей, обумовлених впливом кількісних та якісних характеристик бюджетного процесу на стан та динаміку інших складових безпеки держави та всю систему національної безпеки загалом.

**Висновки.** Результати проведеного дослідження дозволили обґрунтувати системні характеристики бюджетної безпеки держави як процеси, що, відбуваючись у бюджетній системі, здійснюють позитивний чи негативний вплив на систему національної безпеки країни, змінюючи її стан та динаміку через тісний взаємозв'язок і взаємозалежність усіх складових елементів безпеки.

До основних системних характеристик бюджетної безпеки доцільно віднести наступні:

1) пріоритетне значення бюджетної безпеки для успішної реалізації національних інтересів за рахунок зміцнення інвестиційної, науково-технологічної, соціальної, виробничої та інших складових безпеки в результаті оптимізації розподілу бюджетних коштів між відповідними сферами життєдіяльності;

2) загострення суперечностей внаслідок зростаючих потреб у бюджетних коштах для фінансування соціально-економічного розвитку при обмежених бюджетних ресурсах;

3) наявність механізму максимізації досягнення національних інтересів, а саме, гарантування суверенітету, фінансової самостійності та міжнародної конкурентоспроможності держави, при одночасній мінімізації загроз в бюджетній сфері;

4) визначальний вплив інституціонального забезпечення бюджетних відносин, яке через нормативно-правове регулювання процесу наповнення і розподілу бюджету обумовлює стан та динаміку усіх інших складових економічної безпеки.

З отриманими результатами пов'язані такі напрями подальших наукових досліджень у сфері бюджетної безпеки: системні характеристики будуть покладені в основу обґрунтування системи індикаторів, що використовуються для оцінки рівня бюджетної безпеки; із використанням системних характеристик будуть визначатися залежні і незалежні змінні при визначенні взаємозв'язків і впливів показників бюджетної безпеки на інші складові національної безпеки; розробка напрямів удосконалення нормативно-правової бази, інструментів і механізмів гарантування бюджетної безпеки з урахуванням впливу інституційного забезпечення бюджетного процесу на основні складові економічної безпеки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Луцук-Дубова Т.О. Управління бюджетною безпекою України / Т.О. Луцук-Дубова // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 3(42). – С. 17–23.
2. Кулінська А.В. Бюджетна безпека як умова досягнення національних соціально-економічних інтересів / А.В. Кулінська // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 4. – С. 29–34.
3. Горалько О.В. Бюджетна складова системи забезпечення фінансової безпеки / О.В. Горалько, О.В.Горайська // Науковий вісник НЛТУ України: зб. науково-технічних праць. – 2013. – Вип. 23.1 – С. 230–237.
4. Вареник В.М. Оцінка бюджетної безпеки України / В.М. Вареник // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1(18). – С. 33–43.
5. Корень Н.В. Виклики та загрози бюджетній безпеці на етапі суспільних трансформацій / Н.В. Корень // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 14., Ч. 3 – С. 130–133.
6. Куценко Т.Ф. Формування ефективної моделі бюджетної безпеки України з урахуванням стандартів ЄС у сфері державних фінансів / Т.Ф. Куценко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 181–188.
7. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 р. № 569-р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-p>.

8. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29 жовтня 2013 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm).
9. Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України від 02 березня 2007 р. № 60 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.expert-ua.info/document/archivepa/law5xwqoi/index.htm>.
10. Богомолова Н.І. Ефективність бюджетної політики в системі фінансової безпеки держави / Н.І. Богомолова // Ефективна економіка // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=759>.
11. Колісник О.Я. Бюджетна безпека у забезпеченні стратегії соціально-економічного розвитку держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.Я. Колісник; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2009. – 20 с.
12. Постоленко Ю.П. Бюджетна безпека як ключова складова фінансової та економічної безпеки / Ю.П. Постоленко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 3(43). – С. 121–126.
13. Кишакевич Б.Ю. Формування системи фінансової безпеки України в умовах глобалізації / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 202–207.
14. Колісник О.Я. Інтерференція бюджетних циклів як джерело загроз бюджетній безпеці держави / О.Я. Колісник // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : зб. наук. праць. – 2008. – Вип. IV. – Т. 2. – С. 39–44.

УДК 334.716: 658.512.2

**Колісник Г.М.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Ужгородського національного університету*

## ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті з'ясовано, що для визначення конкретних об'єктів цілеспрямованого впливу в процесі державного регулювання витратами підприємницького сектору необхідним і доцільним є розроблення системи основних індикаторів, базовими показниками яких є валовий внутрішній продукт. У статті представлено динаміку структури валового внутрішнього продукту України за розподільчим методом (за категоріями доходів). Запропоновано структурно-логістичну схему моделювання впливу державного регулювання витрат підприємницького сектору на валовий внутрішній продукт. Розроблено структурний розподіл за критерієм фактору концентрації витрат у підприємницькому секторі економіки. Досліджено динаміку середньорічного тарифу на передачу електричної енергії (коп./кВт·год.). Запропоновано алгоритм побудови моделей парної лінійної регресії управління витратами підприємницького сектору. Побудовано математичну модель управління витратами підприємницького сектору. Побудовані моделі характеризують тенденції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору в Україні за окремими секторами, та, відповідно, можуть бути використані для прогнозування.

**Ключові слова:** регулювання витрат, підприємницький сектор, структура витрат, вплив державного регулювання витрат, управління витратами підприємницького сектору, структурний розподіл витрат, розподіл електричної енергії, математична модель управління витратами підприємницького сектору.

### Kolesnik G.M. ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАСХОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье установлено, что для определения конкретных объектов целенаправленного воздействия в процессе государственного регулирования затратами предпринимательского сектора необходимой и целесообразной является разработка системы основных индикаторов, базовыми показателями которых является валовой внутренний продукт. В статье представлена динамика структуры валового внутреннего продукта Украины по распределительному методу (по категориям доходов). Предложена структурно-логистическая схема моделирования влияния государственного регулирования расходов предпринимательского сектора на валовой внутренний продукт. Разработано структурное распределение по критерию фактора концентрации расходов в предпринимательском секторе экономики. Исследована динамика среднегодового тарифа на передачу электрической энергии (коп./кВт·ч). Предложен алгоритм построения моделей парной линейной регрессии управления затратами предпринимательского сектора. Построена математическая модель управления затратами предпринимательского сектора. Построенные модели характеризуют тенденции влияния регулируемых государством тарифов и стандартов на уровень выпуска продуктов и услуг предпринимательского сектора в Украине по отдельным секторам, и, соответственно, могут быть использованы для прогнозирования.

**Ключевые слова:** регулировка расхода, предпринимательский сектор, структура расходов, влияние государственного регулирования расходов, управление затратами предпринимательского сектора, структурное распределение расходов, распределение электрической энергии, математическая модель управления затратами предпринимательского сектора.

### Kolesnik G.N. COST CONTROL FEATURES BUSINESS SECTOR INDUSTRY

The paper found that to identify specific objects of targeting in the cost of state regulation of the business sector is necessary and appropriate development of basic indicators, baselines which is the gross domestic product. The article presents the dynamics of the gross domestic product of Ukraine for switchgear method (by income). A structural modeling of logistic plans of state regulation of business sector expenditure on gross domestic product. The structural distribution criterion concentrations of factor costs in the business sector. The dynamics of the average tariff for transmission of electric energy (kop./kWh). An algorithm for constructing models pair of linear regression of cost management of the business sector. The mathematical model of cost management of the business sector. Built models describing trends on the impact of state-regulated tariffs and standards to the level of production of products and services to the business sector in Ukraine on certain sectors, and therefore can be used for prediction.

**Keywords:** adjustment expenses, business sector, cost structure, impact of government regulation costs, cost management business sector, structural cost allocation, distribution of electric power, mathematical model of cost management of the business sector.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку ринкових систем господарювання характеризують процеси активного втручання держави в економічну діяльність. Держава як правовий інститут спрямовує свою діяльність на гармонійне поєднання задоволення потреб та інтересів як суспільства загалом, так і кожного його члена шляхом реалізації одержаної влади державним апаратом. Для ефективного розвитку підприємництва держава має створювати засади сприяння та регулювання. Саме ці процеси – сприяння розвитку і регулювання підприємництва – є тими, які визначають сучасність і прогресивність дій державної влади. Це й підтверджує досвід зарубіжних країн, де політику сприяння та регулювання використовують як головний інструмент управління макроекономічними процесами. Філософія формування витрат впливає на всі сфери діяльності підприємства і передусім на його фінансову та облікову системи. Адже структура витрат визначає структуру основного і оборотного капіталів, обсяги потреби у фінансових ресурсах і форми фінансування. Водночас визначені теорією витрат пропорції створюють основу для обліковування, планування і прогнозування витрат.

У методологічному плані важливо розмежовувати виявляючу і формуючу функції теорії витрат. Сутність виявляючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб виявляти та систематизувати чинники формування витрат. Водночас сутність формуючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб визначити таке поєднання факторів впливу на витрати, яке забезпечить оптимальне вирішення поставленого завдання.

Між тим із другої функції теорії витрат логічно випливають два головні завдання: 1) обґрунтувати таке поєднання факторів виробництва, яке забезпечує досягнення результату з найменшими витратами, тобто комбінацію мінімальних витрат; 2) передбачати формування таких внутрішніх цін на фактори виробництва, які сприятимуть отриманню максимального прибутку.

Загальний рівень розвитку економіки будь-якої країни визначається за сукупністю індикаторів, до яких всі без виключення методики відносять показники валового внутрішнього продукту (ВВП), ВВП на душу населення, значення національного доходу, сальдо платіжного балансу. Кожна з методик має свої особливості та аналізує додаткові показники.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості функціонування підприємницьких структур в Україні зумовлюють необхідність ведення бухгалтерського, податкового та управлінського обліку, які передбачають різні підходи до ідентифікації витрат.

Необхідно розрізняти поняття «витрати корпорації» та «корпоративні витрати» підприємницького сектору промисловості. Витрати корпорації відображають усі сукупні витрати організації, а корпоративні витрати, на думку А.М. Дідика, «властиві лише акціонерній формі організування підприємницької діяльності, пов'язані із заснуванням акціонерного товариства, формуванням його акціонерного капіталу і проведенням різноманітних операцій із цінними паперами, здійсненням обов'язкових організаційних та контрольованих заходів, пов'язаних з цією формою підприємницької діяльності» [1, с. 6].

Вважаємо, що з позиції системного підходу не є правильною практика розгляду управління витрат підприємницьких структур тільки з позиції підприємства. Адже витрати, як чітко визначив А.М. Філіков, «є таким елементом економічної системи, які присутні завжди і скрізь, коли і де здійснюється економічна діяльність, причому будь-якого виду, на будь-якому рівні і в будь-якій сфері» [6, с. 188].

У зв'язку з цим витрати підприємницьких структур необхідно розглядати з позиції різних рівнів – персоналу, підприємства, галузі, сектору, сфери, держави, ринку, виробника, споживача, акціонера, партнера, орендодавця, банку, страхової компанії тощо.

Аналіз показав, що нині витрати вивчаються найбільше з позиції підприємства чи компанії, дещо менше з погляду держави і ринку, і зовсім мало з точки зору інших суб'єктів формування витрат.

**Мета статті.** Необхідно більше уваги привертати до дуже актуальної нині проблеми управління витратами підприємницького сектору промисловості. На нашу думку, важливими інструментами управління витрат підприємств промисловості є: податки і збори, які включаються у склад витрат, визначення цін і тарифів на продукцію чи послуги. Для визначення конкретних об'єктів цілеспрямованого впливу в процесі державного регулювання витратами підприємницького сектору необхідним і доцільним є розроблення системи основних індикаторів.



**Рис. 1. Динаміка структури ВВП України за розподільчим методом (за категоріями доходів) за 2010-2014 рр., %**

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики

Із рисунку 1 можна зробити висновок, що в структурі ВВП, визначеного розподільчим методом, питома вага оплати праці найманих працівників зростає від 48,0 і 47,0% у 2010 та 2011 рр. відповідно до 50,2% у 2012 р. і 49,9% у 2013 р. У 2014 р. спостерігається значне зменшення питомої ваги оплати праці найманих працівників у структурі ВВП до 46,3% на фоні збільшення питомої ваги валового прибутку та змішаного доходу до 40,8% у 2014 р. порівняно з 37,6% у 2013 р.

Оплата праці є значною частиною витрат підприємницького сектору, оскільки є частиною собівартості кінцевого продукту. В свою чергу, на формування валового прибутку значний вплив здійснюють витрати на ресурси обслуговування виробництва, зокрема електроенергію та різні види палива. Отже, витрати підприємницького сектору знаходяться в основі формування кінцевої вартості суспільного продукту і безпосередньо впливають на показник ВВП при розрахунку його значення розподільчим методом за категоріями доходів.

Дослідження теоретичних аспектів управління витратами дозволяє виділити наступні рівні управління: макрорівень, мезорівень та мікрорівень управління витратами підприємницького сектору.

Взаємозв'язки між рівнями регулювання будуються на основі адміністративно-регуляторного механізму і взаємодії.

Макрорівень управління витратами підприємницького сектору являє собою управління витратами в межах національної економіки шляхом законодавчого регулювання та здійснення економічної

політики. Обґрунтуванням даного твердження є те, що на макрорівні державне регулювання витратами здійснюється правовими та адміністративними методами шляхом встановлення тарифів на використання енергоресурсів і водних ресурсів та соціальних стандартів, а також розмірів відрахувань.

На мезорівні управління витратами підприємницького сектору здійснюється в межах секторального розподілу національної економіки, кластерних об'єднань в підприємницькому секторі, галузей та підгалузей національного господарства.

На мікрорівні управління витратами підприємницького сектору здійснюється в межах окремого суб'єкта підприємництва відповідно до визначеної стратегії й тактики його діяльності.

На кожному з цих рівнів є внутрішні та зовнішні фактори впливу на процес і систему управління витратами.

Базуючись на тому, що відповідно до інформаційно-енергетичної теорії вартості основними джерелами утворення вартості виступають: енергія, час та інформація, а чинники (джерела) утворення вартості проявляються через систему «природа – людина – машина» у сферах виробництва і споживання товарів (послуг) [2, с. 16], з метою моделювання ефективного державного регулювання витратами підприємницького сектору та визначення конкретних об'єктів цілеспрямованого впливу з боку держави та способів його здійснення, необхідно визначити структуру підприємницького сектору економіки за критерієм фактору концентрації витрат. Різні теорії вартості об'єднує те, що випуск продукції можливий при поєднанні факторів виробництва.

З урахуванням витрат, які несе підприємницький сектор економіки при здійсненні суспільного виробництва, можна визначити структуру підприємницького сектору, розподіливши його на такі внутрішні комплексні блоки, як енергоємне виробництво та трудомістке виробництво (рис. 3.).

Відповідно до секторального розподілу за критерієм фактору концентрації витрат у підприємницькому секторі економіки найсуттєвіший вплив на обсяг витрат в енергоємному виробництві підприємницького сектору становлять тарифи на енергоресурси, тепло- та водопостачання, які встановлюються і визначаються на рівні уряду, а на обсяг витрат в трудомісткому виробництві найбільше впливають розміри соціальних стандартів для найманих працівників, які встановлюються державою, є обов'язковими для дотримання і визначають розміри оплати праці найманих працівників, яка є частиною собівартості кінцевого продукту суб'єктів підприємництва.

На даний час регулювання цін на електроенергію в Україні здійснюється методами державної тарифної політики. Тарифна політика – це система послідовних дій, заходів, організаційних і управлінських рішень, спрямованих на забезпечення узгодження економічних інтересів виробників

продукції, робіт та послуг, ціни і тарифи на які підлягають державному регулюванню, з одного боку, і споживачів продукції, робіт, послуг, з іншого боку. Розробка системи тарифів в Україні була розпочата разом із підготовкою у 1993 р. положення про державне регулювання тарифів на електричну і теплову енергію. З того часу у сфері тарифоутворення з'явилося чимало прогресивних методик (наприклад, методика розрахунку роздрібних тарифів на електроенергію, диференційованих за рівнями напруги споживачів; методика встановлення знижки до тарифів на електроенергію за участь споживачів у зменшенні дефіциту електричної потужності в енергосистемі; методика встановлення екологічної складової до тарифів на електричну енергію тощо) [7, с. 108].

Передачу електричної енергії електричними мережами в Україні та централізоване диспетчерське (оперативно-технологічне) управління ОЕС України здійснює ДП «НЕК «Укренерго» на підставі відповідної ліцензії. Основними завданнями ДП «НЕК «Укренерго» відповідно до законодавства України та ліцензійних умов є забезпечення надійного та сталого функціонування ОЕС України; безперебійна передача електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами з дотриманням встановлених технічних характеристик; забезпечення недискримінаційного доступу до магістральних електромереж споживачів і виробників електричної енергії; підтримання магістральних та міждержавних мереж в експлуатаційній готовності та їх розвиток; забезпечення паралельної роботи ОЕС України з енергетичними системами суміжних держав тощо [8].

Державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг в Україні здійснює Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП), яка є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України і підзвітним Верховній Раді України [4]. Доцільно підтримати думку, що підпорядкування НКРЕ Кабінетові Міністрів унеможливило прийняття регулятором самостійних рішень у сфері своїх повноважень.

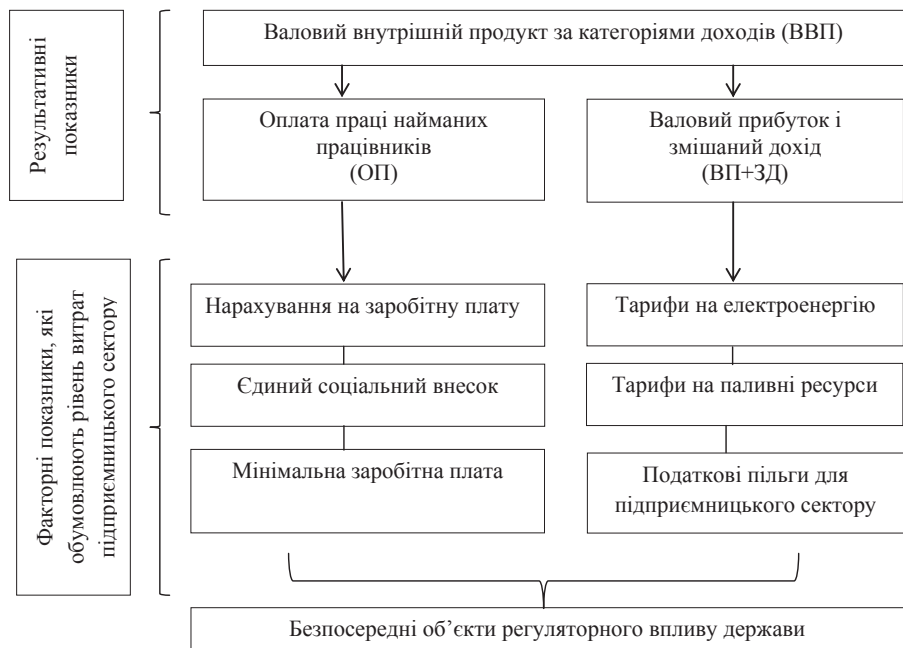


Рис. 2. Структурно-логічна схема моделювання впливу державного регулювання витрат підприємницького сектору на ВВП

Джерело: розроблено автором

Оскільки Комісія представляє державну владу і перебуває в системі центральних органів влади, вона не може збалансовувати інтереси держави, виробників і споживачів, що зумовлює виникнення конфлікту інтересів у її діяльності [7, с. 110].

Згідно з наданими повноваженнями, НКРЕКП здійснює регулювання тарифу на передачу електричної енергії магістральними та міждержавними електромережами (далі – тариф на передачу електричної енергії), зокрема затверджує Методику розрахунку тарифів на послуги з передачі електричної енергії, а також послуги з централізованого диспетчерського управління ОЕС, Процедуру встановлення (перегляду) тарифів та затверджує тариф на передачу електричної енергії. У грудні 2014 р. Комісія затвердила структуру витрат та середньорічний рівень тарифу на передачу електричної енергії ДП «НЕК «Укренерго» на 2015 р. у розмірі 2,793 коп./кВт·год. Упродовж 2015 р. Комісія здійснила чотири перегляди тарифу на передачу електричної енергії (рис. 4.).

З 01 квітня 2015 р., враховуючи зростання вартості палива, ставок плати за землю, а також значне зростання курсу іноземних валют до гривні, необхідність забезпечення джерел для сплати відсотків за кредитними зобов'язаннями підприємства із зовнішніми інвесторами, тариф на передачу електричної енергії було збільшено до 3,228 коп./кВт·год. У червні 2015 р. у зв'язку з прийняттям постанови кмУ від 07 травня 2015 р. № 26317 тариф ДП «НЕК «Укренерго» переглянуто через вилучення витрат (на суму 85 685 тис. грн.), які здійснюються на тимчасово неконтрольованій державною владою території частини Донбаської енергосистеми. Також враховано зменшення на 7,1% обсягів надходження електроенергії в мережі ДП «НЕК «Укренерго», відповідно до прогнозного балансу електроенергії ОЕС України. З урахуванням зазначених вище змін середньорічний тариф ДП «НЕК «Укренерго» на передачу з 01 червня 2015 р. збільшився на 5,4%. Унаслідок збільшення обсягів Інвестиційної програми ДП «НЕК «Укренерго» на 2015 р. з 01 серпня 2015 р. тариф на передачу збільшено на 34,4% шляхом збільшення витрат з прибутку на капітальні інвестиції в обсязі 1 374 000 тис. грн. та збільшення окремих експлуатаційних витрат. З 01 грудня 2015 р. за рахунок зменшення Інвестиційної програми тариф на передачу електроенергії було зменшено на 3%.

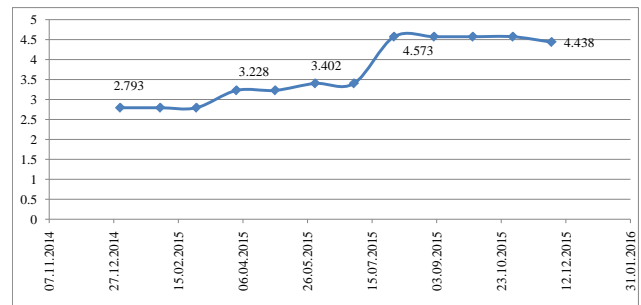


Рис. 4. Динаміка середньорічного тарифу на передачу електричної енергії у 2015 р., коп./кВт·год [8]

Основа структури тарифу на передачу електричної енергії (рис. 4.) у 2015 р. становили витрати на капітальні інвестиції, витрати на оплату праці, фінансові витрати, амортизаційні відрахування. Порівняно з попереднім роком, у 2015 р. суттєво зросла величина фінансових витрат (на 189%) у зв'язку зі значним падінням курсу національної валюти (сплата відсотків за кредитами в іноземній валюті), складова витрат на капітальні інвестиції (639%), витрати на погашення кредитів (на 200%). Порівняно із 2014 р., величина тарифу на передачу зросла на 87%.

Розподіл електричної енергії електричними мережами в Україні здійснюється 45 електророзподільними підприємствами на підставі відповідних ліцензій. Відповідно до законодавства України та ліцензійних умов, електророзподільні підприємства надають послуги з розподілу електричної енергії та приєднання на недискримінаційних засадах, забезпечують безпечне, надійне та ефективне функціонування розподільчих електричних мереж та їх розвиток тощо. Згідно з наданими повноваженнями, НКРЕКП здійснює регулювання тарифів на розподіл електричної енергії, зокрема затверджує методики розрахунку тарифів на послуги з розподілу електричної енергії, процедуру перегляду тарифів з розподілу та затверджує тарифи на розподіл.

Відповідно до чинного законодавства, НКРЕКП регулює ціни (тарифи) продажу електричної енергії, виробленої на АЕС, ГЕС/ГАЕС, ТЕЦ та іншими виробниками, встановлює «зелені» тарифи на електричну енергію, вироблену об'єктами електроенергетики з використанням відновлюваних джерел енергії (далі – ВДЕ). При розрахунку тарифів на електричну та теплову енергію, що виробляється на ТЕЦ, ТЕС, АЕС, відповідно до встановленого порядку [5], до структури тарифу включаються такі витрати, як виробнича собівартість, адміністративні витрати, інші операційні витрати тощо. Продаж електричної енергії за ціною, що визначається за Правилами оптового ринку енергії (далі – ОРЕ), здійснюють лише ГК ТЕС, що працюють за ціновими заявками. Ці виробники враховують свої вартісні показники при формуванні цінових заявок, що подаються в ОРЕ.

Діюча модель ОРЕ запроваджена у ході структурного реформування галузі електроенергетики у 1996 р. Згідно

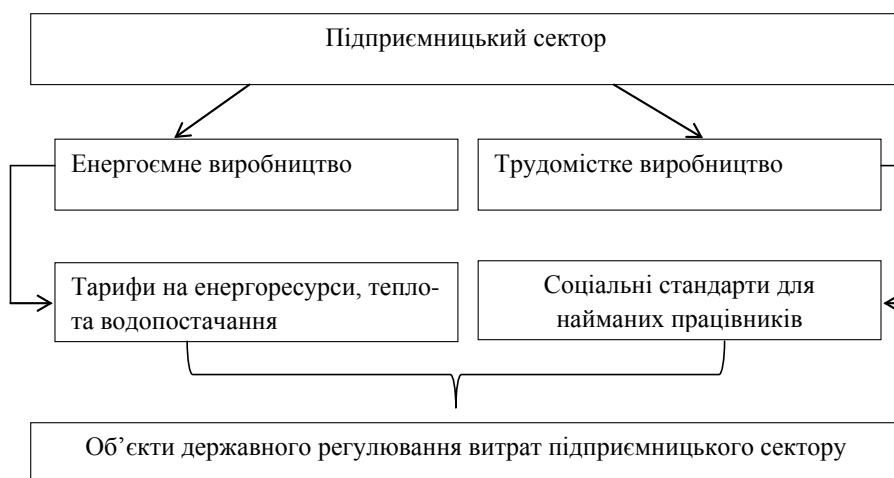


Рис. 3. Структурний розподіл за критерієм фактору концентрації витрат у підприємницькому секторі економіки

Джерело: розроблено автором



із Законом України «Про електроенергетику» ОРЕ України створений на підставі Договору між членами ОРЕ (далі – ДЧОРЕ), сторонами якого є виробники, постачальники електричної енергії, оптовий постачальник електроенергії (ДП «Енергоринок»), а також підприємство, що здійснює диспетчерське (оперативно-технологічне) управління ОЕС України та передачу електроенергії (НЕК «Укренерго»). ДЧОРЕ погоджується з Міністерством енергетики, НКРЕКП та Антимонопольним Комітетом України і визначає умови діяльності, права, обов'язки та відповідальність сторін, що працюють в ОРЕ. Правила оптового ринку електричної енергії України (Правила ОРЕ), які визначають механізм функціонування ОРЕ, порядок розподілу навантажень між генеруючими джерелами, правила формування ринкової ціни на електричну енергію тощо є невід'ємною частиною ДЧОРЕ. Відповідно до законодавства всі виробники продають, а всі постачальники купують електричну енергію на ОРЕ (модель «єдиного покупця»). Усі виробники та постачальники електричної енергії мають рівноправний доступ до ОРЕ та послуг з передачі енергії електричними мережами, укладають договори купівлі-продажу електричної енергії з ДП «Енергоринок», який виконує функції оптового постачальника електричної енергії на підставі відповідної ліцензії. Державне регулювання оптового ринку електричної енергії здійснюється з урахуванням положень Закону України «Про природні монополії» та Закону України «Про захист економічної конкуренції». Представницьким органом Членів ОРЕ є Рада ОРЕ. Склад і повноваження Ради ОРЕ визначено відповідними нормами ДЧОРЕ. Представники НКРЕКП, Міністерства енергетики та АМК у Раді ОРЕ беруть участь як Неголосуючі директори. Для вирішення найважливіших питань роботи ринку та внесення необхідних змін до ДЧОРЕ збираються Щорічні загальні збори членів ОРЕ. Завданням НКРЕКП є сприяння ефективності функціонування ринку електричної енергії на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів природних монополій та споживачів їх товарів і послуг; створення умов для захисту суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції, моніторинг роботи ринку тощо. НКРЕКП, зокрема, регулює: ціноутворення, умови конкуренції між виробниками електричної енергії, а також між постачальниками електричної енергії, алгоритм оптового ринку електричної енергії. Також НКРЕКП погоджує або схвалює рішення Ради ОРЕ, зокрема щодо платіжно-розрахункових відносин (залучення кредитних коштів для розрахунків ГЗ за куповане вугілля тощо), внесення змін і доповнень до ДЧОРЕ, додатків до нього, зокрема Правил ОРЕ [8].

Міжнародний досвід організації енергетичних ринків тяжіє до максимальної деталізації структури споживачів. При цьому враховуються усі об'єктивні параметри: потужність, що споживається, та напруження мереж, відстань до джерел генерації, технічний стан мереж та обладнання, обсяги споживання, регіональні особливості розташування споживачів та інше. Загальним прагненням регулюючого органу за даного підходу є досягнення більшої об'єктивності у процесі формування енерготарифів. У країнах ЄС з метою підвищення ступеня прозорості ціноутворення в електроенергетиці застосовується прийнята Євростатом для розрахунку тарифних ставок досить широка класифікація груп кінцевих споживачів за рядом критеріїв, найбільш значущими з яких є обсяг споживання електроенергії, приєднана потужність, рівень напруги, участь споживача у максимальному використанні потужності енерго-

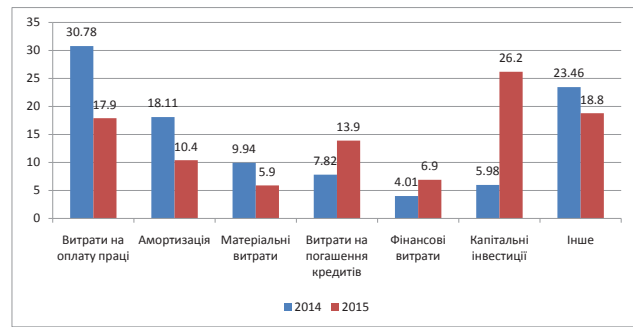


Рис. 5. Затверджена структура тарифу на передачу електричної енергії у 2014–2015 рр., %

Джерело: складено автором за [8]

системи та характер використання потужності в часі (базова або пікова), кількість годин використання навантаження, неперервне або дискретне енергоспоживання та ін.

Для визначення стратегічних перспектив ефективного регулювання витратами підприємницького сектору та цільового застосування інструментів державного впливу на даний сектор економіки, доцільним є визначення оптимального рівня регульованих державою складових в загальному обсязі витрат підприємницького сектору. Відповідно, побудуємо математичну модель управління витратами підприємницького сектору.

Нехай  $\lambda_{ij}$  – тариф на  $i$ -тий ресурс у  $j$ -тому секторі підприємництва. Тоді обсяг витрат в кожному  $j$ -тому секторі підприємництва визначимо як  $C_j$ . Таким чином, математичний вираз впливу регульованих державою тарифів та стандартів у складі витрат підприємницького сектору на обсяги випуску товарів і послуг в кожному  $j$ -тому секторі підприємництва визначатиметься певною функцією сумарного впливу тарифів на ресурси та соціальних стандартів, які фактично є тарифом для ресурсу найманої праці  $f(\lambda_{ij})$ .

$$P_j = \sum f(\lambda_{ij}) \quad (3.1)$$

де  $\lambda_{ij}$  – тариф на  $i$ -тий ресурс у  $j$ -тому секторі підприємництва, грн./од.

$P_j$  – обсяг випуску в кожному  $j$ -тому секторі підприємництва, тис. грн.

Тоді функція впливу регульованих державою тарифів та стандартів у складі витрат підприємницького сектору на обсяги випуску товарів і послуг підприємницького сектору визначатиметься таким чином:

$$\sum f(P_j) \quad (3.2)$$

де  $\sum f(P_j)$  – сумарний обсяг впливу регульованих державою тарифів та стандартів у складі витрат підприємницького сектору на обсяги випуску товарів і послуг підприємницького сектору національної економіки.

Маючи функціональну залежність обсягу випуску товарів і послуг підприємницького сектору національної економіки загалом та окремих секторів підприємництва залежно від впливу тарифів на ресурси та соціальних стандартів, які фактично є тарифом для ресурсу найманої праці, можна визначити оптимальний рівень тарифів на ресурси для підприємницького сектору національної економіки в цілому та окремих секторів підприємництва зокрема шляхом максимізації даної функції.

Відповідно до математичної теореми існування екстремуму функції, тобто її максимуму та/або мінімуму, якщо функція  $y = f(x)$  у внутрішній точці  $x_0$

проміжку (a; b) має екстремум, то в цій точці похідна  $f'(x_0)$ , якщо вона існує, дорівнює нулю.

Отже, умовою оптимізації тарифів на ресурси для підприємницького сектору національної економіки загалом та окремих секторів підприємництва зокрема у визначених умовах економічного розвитку є нульове значення першої похідної функції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат підприємницького сектору (формула 3.1).

Таким чином, умова максимізації обсягів випуску товарів і послуг в підприємницькому секторі національної економіки залежно від регульованих державою тарифів та стандартів при інших сталих умовах виглядає таким чином:

$$C_j = f(C_j) \rightarrow \max \text{ при } f'(C) = 0 \quad (3.3)$$

де  $f'(C)$  – перша похідна функції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат підприємницького сектору.

За допомогою моделей парної нелінійної регресії побудуємо найбільш статистично адекватні моделі впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору.

На основі вихідних даних будуємо моделі парної нелінійної регресії для кожного сектору ринку посередницьких послуг та обираємо найбільш статистично адекватні для прогнозування за наступним алгоритмом (рис. 6).

За допомогою вбудованих інструментів середовища MS Excel будуємо степеневий та експоненціальний тип лінії тренда. При цьому включаємо опцію

виведення рівняння кривої тренда і коефіцієнта детермінації  $R^2$ .

Побудова рівносторонньої гіперболи регресії

$$y = a + b \frac{1}{x}$$

не може бути здійснена за допомогою функції Excel «Додати лінію тренда», тому що відповідна функція відсутня. Тому її побудову можна здійснити на основі загальних правил. Перший етап складається в заміні моделі на основі рівносторонньої гіперболи лінійною моделлю. Вводимо нову змінну  $U = \frac{1}{x}$ .

Будуємо лінійну регресію в нових змінних

$$y = a_0 + a_1 u. \quad (3.4)$$

З цією ціллю будуємо точкову діаграму по вихідним даним  $Y$  та  $U$ .

За допомогою функції «Додати лінію тренда» будуємо лінійний тип лінії тренда.

При цьому включаємо опцію виводу рівняння кривої тренда і коефіцієнта детермінації  $R^2$ .

Тест Фішера для перевірки нуль гіпотези: «Фактор (незалежна змінна) не впливає на показник (залежна змінна)».

Знаходимо  $F$ -статистику Фішера за формулою 3.5:

$$F_{comp} = \frac{R^2}{1-R^2}(n-2) \quad (3.5)$$

Коефіцієнт  $MAPE$  характеризує точність апроксимації вибірки побудованим рівнянням регресії.

Коефіцієнт  $MAPE$  знаходиться за формулою 3.6:

$$MAPE = \frac{1}{n} \sum \left( \frac{Y - Y'}{Y} \right) \cdot 100\%. \quad (3.6)$$

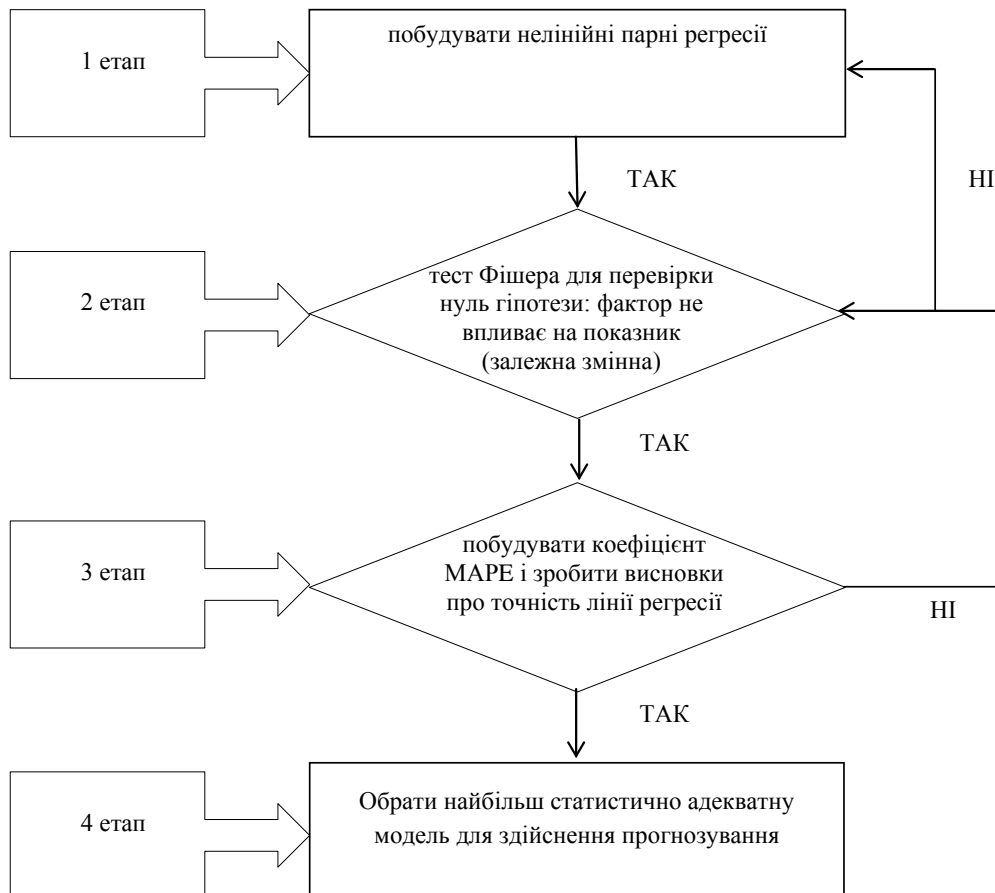


Рис. 6. Алгоритм побудови моделей парної лінійної регресії управління витратами підприємницького сектору

Джерело: складено автором за [3]

Коефіцієнт MAPE (тест absolute percentage error) характеризує точність прогнозу. Вважається, що значення MAPE менше 10% свідчить про високу точність прогнозу; від 10% до 20% – хорошу точність прогнозу; від 20% до 50% задовільна точність; понад 50% незадовільна точність.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Загалом, для опису тенденцій впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат підприємницького сектору найбільш адекватною є степенева модель нелінійної регресії. Загалом результат моделювання впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору за моделями нелінійної регресії задовільний, тому що відповідно до критерію Фішера можна відкинути нульову гіпотезу, а відповідно до значення коефіцієнту MAPE, яке знаходиться в інтервалі від 10% до 20%, за даною моделлю маємо можливість отримати хорошу точність прогнозу впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору.

За умови знаходження першої похідної даної функції, існуватиме можливість визначення з урахуванням статистичної похибки оптимального рівня тарифів на ресурси, що регулюються державою, на основі впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору з метою максимізації обсягів випуску продуктів та послуг підприємницького сектору.

Якщо модель статистично адекватна (тобто виконуються всі припущення про статистичні властивості помилок), то лінія регресії може бути використана для прогнозу. Побудовані моделі характеризують основні тенденції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектору в Україні за окремими секторами, та, відповідно, можуть бути використані для прогнозування.

Отже, витрати суб'єктів підприємництва або економічні витрати як базову категорію економічної

науки і бізнесу необхідно аналізувати з позицій чітких методологічних орієнтирів, які б підказували дослідникам найкоротший шлях до істини, а в прагматичному плані сприяли їх мінімізації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дідик А.М. Управління витратами у машинобудівних корпораціях: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / А.М. Дідик. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2008. – 21 с.
2. Єрмошенко М.М. Наукові підходи до формування інформаційно-енергетичної теорії вартості / М.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8. – С. 15–23.
3. Лопатін О.К. Економетрика: [навчально-методичні матеріали] / О.К. Лопатін, О.Б. Черненко. – Київ: Національна академія управління, 2011. – 20 с.
4. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, затв. Указом Президента України від 10 вересня 2014 р. № 715/2014.
5. Порядок розрахунку тарифів на електричну та теплову енергію, що виробляється на ТЕЦ, ТЕС, АЕС та на установках з використанням нетрадиційних або поновлюваних джерел енергії, затверджений постановою НКРЕ від 12.10.2005 № 896.
6. Филинков А.М. Рыночное, государственное и региональное регулирование затрат предприятия / А.М. Филинков // Вестник Севгу. – Вып. 92: Экономика и финансы: сб. науч. тр. / [редкол.: В.И. Плаксин (отв. ред.) и др.]; Севастоп. нац. техн. ун-т. – Севастополь: Изд-во Сев. НТУ, 2008. – С. 188–191.
7. Шевчук В.Р., Перфілова О.Є. Удосконалення системи тарифів як необхідна передумова переходу до економічних методів державного регулювання в електроенергетиці України / В.Р. Шевчук, О.Є. Перфілова // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 104–111.
8. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2015 році. – Затверджено Постановою Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг 31 березня 2016 р. № 515. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi\\_zvit\\_NKREKP\\_2015.pdf](http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_NKREKP_2015.pdf).

УДК 330.331.1

**Мартинюк О.М.**

*кандидат економічних наук,  
молодший науковий співробітник*

*Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
Національної академії наук України*

## ПРОВАЙДІНГ ІННОВАЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті проаналізовано досвід США та Європейського Союзу щодо забезпечення імплементації міжнародних підходів до трансферу технологій в українську економіку. Визначено пріоритети та особливості впровадження методології провайдингу інновацій у процес активізації трансферу технологій у вітчизняній економіці. Запропоновано використання краудсорсингових платформ у процесі активізації інноваційної діяльності.

**Ключові слова:** інновації, провайдинг, трансфер технологій, мережі, комерціалізація, краудсорсинг.

## Мартынюк Е.Н. ПРОВАЙДИНГ ИННОВАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

В статье проанализирован опыт США и Европейского Союза по обеспечению имплементации международных подходов к трансферу технологий в украинскую экономику. Определены приоритеты и особенности внедрения методологии провайдинга инноваций в процесс активизации трансфера технологий в отечественной экономике. Предложено использование краудсорсинговых платформ в процессе активизации инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** инновации, провайдинг, трансфер технологий, сети, коммерциализация, краудсорсинг.

### Martynuk O.M. PROVIDING INNOVATION AS A TOOL TO ENSURE THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC REVITALIZATION OF TECHNOLOGY TRANSFER

The article analyzes the experience of the United States and the European Union to ensure the implementation of international approaches to technology transfer in the Ukrainian economy. The study identified the priorities and particular implementation methodology providing innovations in the revitalization process of technology transfer in the domestic economy, it is suggested the use of crowdsourcing platforms in the process of innovation activity.

**Keywords:** innovation, providing, technology transfer, networking, commercialization, crowdsourcing.

**Постановка проблеми.** Актуальність дослідження питань провайдингу інновацій зумовлена негативним станом інноваційної діяльності в Україні. Сьогодні основою економічного розвитку країни є інновації, їхнє впровадження в нові технології та продукти. Однак позиції України у цій сфері є досить невтішними. Так, частка нашої країни на світовому ринку інноваційної продукції, який оцінюється в 2,5–3 трлн. дол., становить близько 0,05–0,1%. Цей відсоток досягається переважно продукцією оборонно-промислового комплексу та авіаційної промисловості. Для порівняння частка США становить 36%, Південної Кореї – 38%, Японії – 32%, Німеччини – 17%, Росії – 0,3% [1, с. 43].

Нині у вітчизняній економіці спостерігаються негативні процеси: скорочення кількості інноваційно-активних підприємств; відтоки кваліфікованих наукових та технічних кадрів; постійне зменшення обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт; великий розрив між отриманням результатів НДДКР і їх комерціалізацією та необхідність пошуку шляхів удосконалення системи перетворення наукових знань на ринковий конкурентоздатний продукт. Тобто потребують розгляду питання саме провайдингу інновацій в Україні як інструментарію організаційно-економічного забезпечення активізації трансферу технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасний вітчизняний досвід репрезентує провайдинг як найважливіший інструмент активізації трансферу світових технологій у практику та розвиток ринку інновацій в Україні. Зазначимо, що науково-практичні аспекти інноваційного розвитку та трансферу технологій досліджено у низці наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених, а саме: Н. Андрєєвої [2], О. Андрєєвої [3], В. Василенко [4], с. Володіна [5], В. Гриньова [6], с. Ілляшенко [7], Г. Нагорняк [8], О. Ляшенко [13], О. Телетова [1], Л. Федулової [9], Н. Фонштейн [10], М. Хвесика [11], Ю. Яковець [12] та ін. У дослідженнях науковців висвітлюються загальні економічні проблеми організації та сталого інноваційного розвитку; сучасні підходи до провайдингу інновацій; розглядаються особливості трансферу технологій в ринкову економіку держав.

Основна мета трансферу технологій – це формування економіки інноваційного типу та її інтеграція у світове господарство на нових принципах впровадження інновацій [8, с. 119]. Зазначимо, що визначення напрямів активізації трансферу інноваційних технологій у сучасну економіку України пов'язані з дослідженням особливостей (напрямів) розвитку провайдингу інновацій як інструменту активізації, комерціалізації та соціалізації трансферу технологій та сталого розвитку вітчизняного ринку інновацій. На жаль, аналіз питань визначення взаємозв'язку результативності трансферу технологій від ефективності реалізації провайдингу інновацій вивчено у науковій літературі недостатньо.

**Мета статті** полягає у визначенні інструментарію, пріоритетів та особливостей імплементації методології провайдингу інновацій у процес активізації транс-

феру технологій в економіку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Будь-яка діяльність, а тим більш інноваційна, неможлива без ресурсного забезпечення, під яким слід розуміти всі можливі види матеріальних і нематеріальних ресурсів: кадрів, грошей, часу, інформації, обладнання та ін. Практична реалізація інноваційної діяльності здійснюється за допомогою ефективного впровадження її організаційно-економічного інструментарію. Нині науковцями та практиками все більша увага приділяється такому інструменту, як провайдинг інновацій.

Слово «провайдинг» з англійської означає «забезпечення» або «той, що забезпечує». І хоча в міжнародній практиці найбільше цей термін використовується у сфері інформаційно-технологічного маркетингового забезпечення постачання послуг (Інтернет-провайдинг, хост-провайдинг, контент-провайдинг, провайдер і т. п.), останнім часом все більше застосування знаходить термін набуває в загальному розумінні забезпечення інноваційної діяльності. Більш того, в умовах глобалізації досвід розвинених країн показує, що запорукою успіху є наявність саме розвинутої інноваційної інфраструктури та економічно ефективної реалізації провайдингу інновацій.

Вітчизняні економісти розглядають «провайдинг інновацій» як систему перетворення наукових знань на ринковий продукт з урахуванням інтересів усіх учасників інноваційного процесу [5]. Суб'єкт підприємницької діяльності, що виступає інноваційним провайдером, здійснює апробацію та впровадження інноваційних проектів, аналіз інформаційних потоків і потреб в інноваціях, реалізацію цих процесів.

На думку автора, провайдинг інновацій – це комплексне організаційно-економічне забезпечення процесу створення і виведення на ринок інноваційних проектів (товарів, послуг), що охоплює всі стадії інноваційного циклу товару (послуги) та включає різні функціональні види забезпечення в їх сукупності, а саме: психологічне, інституційне (законодавче), маркетингове, фінансове (інвестиційне), інформаційне, кадрове.

Зазначимо, що сутність категорії «провайдинг інновацій» тісно взаємопов'язана з офіційним визначенням поняття «трансфер технологій». Так, згідно з офіційними рекомендаціями Організації з економічного співробітництва та розвитку (OECD) під керівництвом Фраскати «Стандартна практика, що пропонується для обстежень досліджень та експериментальних розробок», трансфер технологій – це передавання науково-технічних знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуск продукції.

Консорціум американських федеральних лабораторій трактує трансфер технологій як процес, за допомогою якого знання, механізми й обладнання, отримані в результаті проведення дослідницьких робіт, фінансованих федеральним бюджетом, використовуються для забезпечення приватних і громадських потреб [14, с. 233].

Своєю чергою, відповідно до визначення Ради з наукових та промислових досліджень (CSIR), транс-

фер технології являє собою процес, за яким інтелектуальна власність перетворюється на фізичний продукт або процес, що генерує комерційну вигоду або може бути використаний на благо суспільства [15].

Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [16] визначає трансфер технології як передачу технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складників. Законом визначено повноваження суб'єктів державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій, зокрема уповноваженого органу, центральних та місцевих органів виконавчої влади, Національної та галузевих академій наук, визначена роль державної експертизи, встановлена форма договору про трансфер технологій.

Зазначимо, що однією з найпотужніших систем інноваційного провайдингу в світі є система Сполучених Штатів Америки. Щорічно її сукупний дохід перевищує 100 млрд. дол. У загальному обсязі витрат на науку 30 країн – членів Організації з економічного співтовариства і розвитку (ОЕСД) 44% належить США. Ухвалення в 1986 р. Федерального акту трансферу технологій, який визначив, що трансфер технологій є обов'язковим для всіх учених та інженерів у федеральних дослідницьких центрах, стало вагомим чинником інноваційного розвитку в США.

Закон Бея і Доуля, прийнятий у 1980 р., створив єдину патентну політику для багатьох федеральних агентств, які фінансують дослідження. Натомість в Україні ще в 2004 р. був уведений мораторій на створення нових технопарків, а також скасовані державні пільги, і діяльність технопарків практично припинилась. Цим рішенням фактично ліквідований найбільш швидкий і ефективний шлях розробки і впровадження досягнень науки у виробництво, що призвело до зниження загальної кількості зареєстрованих проектів технологічних парків

У 1979 р. Міністерство економіки Нідерландів увело схему субсидування інновацій, орієнтованих на науково-дослідні програми. Цей механізм був створений із метою направити результати фундаментальних досліджень, отриманих у науково-дослідних інститутах і університетах, на задоволення стратегічних проблем бізнес-сектора. Застосування такого механізму в Україні могло б зняти чимало протиріч і ліквідувати безліч бар'єрів взаємодії між промисловістю і науково-дослідними інститутами та університетами.

Законодавством не врегульовано питання щодо запобігання поданню заявок на винаходи в інші країни без попереднього подання заявок в Україні, що, зокрема, призводить до неконтрольованого відтоку нових технологій за кордон. Кримінальним кодексом України не визначено відповідальність за вчинення зазначених дій, хоча така відповідальність передбачена, зокрема, законодавством США, Великобританії, Росії.

Протягом останніх 20 років витрати на дослідження і розвиток у США становлять близько 2,5% ВВП. У країнах ЄС прийнятою нормою фінансування науки є 3%, у той час як в Україні щорічний розмір бюджетних витрат на науку становив 0,3–0,5% ВВП, а сумарно всіх джерел – 1,2%. Із метою стимулювання інноваційного підприємництва в США досить успішно використовується податковий кредит, який становить 20% від суми приросту витрат на НДДКР порівняно із середнім значенням за останні три роки. Досвід США показує, що використовувачи механізм податкового кредиту, держава виступає в ролі стратегічного інвес-

тора і заохочує інноваційну активність підприємства.

У країнах ЄС лідерами за видатками на інновації є Швеція, Данія, Фінляндія, Німеччина, Франція і Нідерланди, де рівень цих витрат становить 3,8–7% від загального обсягу виробництва і продажу продукції.

Серед проблем, що перешкоджають розвитку міжнародного трансферу технологій в Україні, можна виділити [18, с. 117]:

1) недостатнє державне фінансування НДДКР і практично повна відсутність активної інноваційної політики;

2) фінансування інновацій за рахунок власних коштів підприємств. Понад 95% промислових підприємств здійснюють інновації за рахунок власних коштів, обсяг яких становив майже три чверті загального обсягу витрат;

3) низьку частку науково-технічної продукції в товарній структурі українського експорту. В Україні обсяги експорту формуються переважно за рахунок сировинних галузей, тому частка країни на ринку високотехнологічної продукції становить приблизно 0,05–0,1%;

4) неефективне та нецільове використання коштів на інновації, адже часто має місце спрямування інноваційних коштів на проекти, які не мають інноваційного характеру;

5) відтік з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепад багатьох наукових шкіл, стрімку деградацію матеріально-технічної бази наукових та науково-технологічних досліджень, переважне впровадження в Україні запозичених технологій не найвищого рівня новизни;

6) відсутність попиту на науково-технічні розробки з боку держави та приватного сектору. Низькими залишаються обсяги державного замовлення на новітні технології, які щорічно становлять близько 1% бюджетного фінансування наукової сфери. Венчурне фінансування в Україні не отримало належного розвитку;

7) неефективне використання вітчизняного інноваційного потенціалу. Спостерігається тенденція щодо подальшого відставання України в технологічному розвитку від розвинутих країн світу.

Процес провайдингу інновацій у структурі трансферу технологій неможливий без створення трансферних мереж. Саме завдяки трансферним мережам відбувається покупка/продаж інноваційних технологій, тому вони грають важливу роль у життєвому циклі інновацій. У світі існують такі основні мережі трансферу: *Enterprise Europe Network (EEN)*, *Innovation Relay Centre network (IRC)*, *Innovation Relay Centers (IRC)*.

*Enterprise Europe Network (EEN)* – це мережа, робота якої ґрунтується на використанні адаптованих до місцевих ринків існуючих інноваційних технологій. *Innovation Relay Centre network (IRC)* – це європейська мережа інноваційних Релей-центрів (ІРЦ), що дає змогу здійснити обмін інформацією про технології з усіма європейськими інноваційними центрами. EEN складається з 250 Релей-центрів, перші з яких були створені в 1995 р. за підтримки Європейської Комісії. *Innovation Relay Centers (IRC)* – це мережа, яка існувала з 1995 до 2008 р. і об'єднувала більше 70 регіональних консорціумів із 33 країн і відбиралася Європейською Комісією на конкурсній основі.

В Україні існують такі трансферні мережі, як: *Ukrainian Technology Transfer Network (UTTN)*, *National Technology Transfer Network (NTTN)*.

Українська мережа трансферу технологій (*Ukrainian Technology Transfer Network – UTTN*)

є складовою частиною інноваційної інфраструктури, яка сприяє комерціалізації науково-технічного потенціалу. Мережа розміщує у своїх публічних базах як пропозиції, так і запити на технології. Національна мережа трансферу технологій (National Technology Transfer Network – NTTN) будується відповідно до методології та за моделями Європейської мережі інноваційних Релей-центрів та Української мережі трансферу технологій. Проект створення мережі направлений на консолідацію інформаційних ресурсів державних, громадських, приватних інноваційних структур України, підприємств, установ та організацій в єдину мережу трансферу технологій та подальшу її інтеграцію до європейської мережі EEN. Типи профілів централізованої бази даних NTTN: технологічні пропозиції; технологічні запити; інноваційні пропозиції; інноваційні продукти; пропозиції НДДКР; запити НДДКР.

Національна мережа надає такі послуги, як: експертиза інноваційних проектів, технологічний аудит і аудит інтелектуальної власності, консультації по трансферу і комерціалізації технологій, пошук і залучення інвестицій.

Основними характерними рисами іноземних трансферних мереж є те, що вони мають прямий вихід на зарубіжні платформи, можуть безпосередньо співпрацювати з різними країнами світу, у той час як наші мережі можуть здійснювати вихід на світовий ринок лише через російську трансферну мережу RTTN, причому до обмеженого числа технологічних профілів і з меншими повноваженнями. Також можна відзначити, що світові мережі інтегровані між собою, а наші мережі працюють паралельно, що створює перешкоди на шляху вільного і швидкого доступу до всіх наявних профілів для потенційного покупця і продавця.

Удалим досвідом вивчення попиту суспільства на інноваційні продукти (технології) та вивчення особливостей взаємозв'язку державного управління з бізнесом у сфері провайдингу інновацій є впровадження у вітчизняну практику функціонування сучасних соціальних інноваційних проектів – краудсорсингових Інтернет-платформ. Вони орієнтовані на використання потенціалу соціальних Інтернет-мереж.

У перекладі з англійської *crowdsourcing* – це звернення до масового джерела. Цей термін у широкому вжитку з'явився відносно нещодавно. У 2006 р. у статті *The Rise of Crowdsourcing* головним редактором журналу *Wired* Джеффом Хау було сформульовано цей термін [19, с. 177].

О. Лапшова пропонує таке визначення: краудсорсинг – це залучення до вирішення тієї чи іншої проблеми думки величезної кількості самих різних людей, а в подальшому ця думка аналізується, обирається найбільш значуща та на її основі приймається рішення [20, с. 54].

Звичайним явищем застосування методів краудсорсингу є використання їх у соціологічних дослідженнях (наприклад, дані екзит-полу, висловлення думки городян щодо пам'ятників культури або реформ тощо), маркетингових дослідженнях або в рекламі. Цей прийом дає виробникам змогу налагодити зворотній та, можна сказати, постійний зв'язок зі своїм споживачем, оскільки застосування можливостей *Internet* та соціальних мереж (*Facebook*, *Twitter*, *ВКонтакте* та ін.) дає багатьом компаніям можливість не тільки визначитися з думкою споживачів різних категорій, а й своєчасно скорегувати свою стратегію [21, с. 127].

Враховуючи вищезазначене, в інноваційній сфері краудсорсинг слід розглядати як мобілізацію ресур-

сів великої кількості людей через застосування новітніх інформаційних технологій задля вирішення актуальних питань із соціалізації, екологізації та підвищення ефективності трансферу інноваційних технологій на рівні підприємства, регіону та суспільства в цілому.

Проаналізувавши міжнародний досвід, автором визначено такі напрями розвитку провайдингу інновацій в Україні: перегляд підходів до програмно-цільового планування і фінансування інноваційного процесу, впровадження краудсорсингових Інтернет-технологій у практику інноваційної діяльності вітчизняних мереж, створення механізмів державного стимулювання інноваційної активності підприємств, а також здійснення інноваційного тиску на суб'єкти господарювання через запровадження санкцій на випуск застарілої продукції і використання неефективних ресурсних, енергоємних і екологічно небезпечних технологій. Отже, зарубіжний досвід свідчить, що ключовим елементом успіху діяльності з провайдингу інноваційних технологій є сильна державна політика.

Дослідження особливостей інвестиційного забезпечення інновацій передбачає поєднання можливостей самоокупних інноваційних проектів, які виконуються в умовах спеціального режиму інноваційної інфраструктури (з рефінансуванням пільгових сум високотехнологічне виробництво), широке залучення різних форм капіталу, включаючи венчурний, значне здешевлення ресурсів за рахунок оптових поставок і реалізації на тендерних умовах.

**Висновки.** На підґрунті аналізу зарубіжного досвіду США та Європейського Союзу у дослідженні визначено особливості (напрями) розвитку провайдингу інновацій в Україні, а саме: вдосконалення нормативно-правової бази захисту інтелектуальної власності; поліпшення фінансування інноваційного розвитку; проведення цілеспрямованої підготовки кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності; впорядкування роботи технопарків, створення сучасних наукових лабораторій при корпораціях, новітньої інфраструктури й інформаційних банків технологій, спеціальних інноваційних фондів із залученням інституціональних інвесторів, комерційних банків; удосконалення системи управління інноваційними проектами та програмами; поліпшення організаційно-фінансової інфраструктури інноваційної діяльності; підвищення інноваційної культури суспільства; широке застосування в усіх галузях економіки і сферах суспільного життя інформаційно-комунікаційних краудсорсингових технологій; формування загальнодержавної системи автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичного оброблення, систематизації, інформації в галузі науково-технологічного та інноваційного розвитку, єдиної системи обліку інформаційних ресурсів держави.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інновації в маркетингу промислового підприємства: [монографія] / О.С. Телетов, Н.В. Івашова, Є.І. Нагорний ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.С. Телетова. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – 282 с.
2. Андрєєва Н.М. Сучасні аспекти екологізації інноваційної діяльності України в умовах трансформації вітчизняної економіки / Н.М. Андрєєва, О.М. Мартинюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – Т. 3. – С. 65–68.
3. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : [монографія] / О.Ф. Андросова, А.В. Череп. – К. : Кондор, 2007. – 356 с.
4. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / В.О. Василенко. –

- К. : ЦУЛ : Фенікс, 2003. – 440 с.
- Володін С.А. Концепція інноваційного провайдингу на наукоємному ринку АПК : [монографія] / С.А. Володін. – К. : ІПТ, 2005. – 70 с.
  - Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент : [учебник] / В.Ф. Гринев. – К. : МАУП, 2000. – 148 с.
  - Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : [колективна монографія] / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2008. – 615 с.
  - Нагорняк Г. Вплив трансферу технологій на інноваційні процеси: український та зарубіжний досвід / Г. Нагорняк, І. Нагорняк, Ю. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2(9). – С. 117–127.
  - Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика : [колективна монографія] / за ред. Л.І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 550 с.
  - Фонштейн Н.М. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций : [монография] / Н.М. Фонштейн. – М. : АНХ при Правительстве РФ, 1999. – 296 с.
  - Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем : [колективна монографія] / За наук. ред. академіка НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвєсика. – К. : Наукова думка, 2013. – 460 с.
  - Яковець Ю.В. Теорія і механізм інновацій в ринковій економіці: [монографія] / Ю.В. Яковець. – М. : Міжн. фонд Н.Д. Кондратьєва, 2008. – 255 с.
  - Ляшенко О.М. Методи та моделі комерціалізації трансферу технологій : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.11 /
  - Вил. 179 № 0126 К. 122009. – 504 с.
  - Бутенко Д.С. Трансфер інноваційних технологій: сутність і значення для сучасної економіки України / Д.С. Бутенко, І.І. Ткачук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 232–235.
  - The Council for Scientific and Industrial Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csir.co.za/index.html>.
  - Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14 вересня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
  - Національна мережа трансферу технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nttn.org.ua/>.
  - Левий В.В. Проблеми та перспективи участі України в міжнародному трансфері інноваційних технологій / В.В. Левий, Н.О. Дугієнко // Молодий вчений. – 2015. – № 1(16) – С. 115–118.
  - Howe J. The Rise of Crowdsourcing / J. Howe // Wired. – 2006. – № 14(6). – Р. 176–183.
  - Лапшова О.А. Краудсорсинг бизнес-процессов – одна из стратегий современной концепции маркетинга / О.А. Лапшова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 4(8). – С. 53–56.
  - Андрєєва Н.М. Використання інноваційно-наукового центру з впровадження ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих проектів на базі краудсорсингової платформи / Н.М. Андрєєва, М.В. Барун // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова – 2014. – Т.19. –

УДК 338.1:338.23: 658.14.01

**Стегней М.І.**  
доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів  
Мукачівського державного університету

## СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ХАРАКТЕРИСТИК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА НА ВАЛОВИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ В УМОВАХ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТОФОРМУЮЧИХ ПРОЦЕСІВ

У статті проведено статистичну оцінку впливу характеристик сільськогосподарського виробництва на валовий регіональний продукт. Проаналізовано розміри і значення державної підтримки сільськогосподарських підприємств за регіонами України. Охарактеризовано стратегії розвитку аграрного сектору України. Доведено необхідність подальшої державної підтримки розвитку агропродовольчої сфери.

**Ключові слова:** статистична оцінка, економетрична модель, сільськогосподарське виробництво, валовий регіональний продукт.

### Стегней М.И. СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТООБРАЗУЮЩИХ ПРОЦЕССОВ

В статье проведена статистическая оценка влияния характеристик сельскохозяйственного производства на валовой региональный продукт. Проанализированы размеры и значение государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий по регионам Украины. Охарактеризованы стратегии развития аграрного сектора Украины. Доказана необходимость дальнейшей государственной поддержки развития агропродовольственной сферы.

**Ключевые слова:** статистическая оценка, эконометрическая модель, сельскохозяйственное производство, валовой региональный продукт.

### Stehnei M.I. STATISTICAL EVALUATION OF PERFORMANCE FOR AGRICULTURAL PRODUCTION GROSS REGIONAL PRODUCT IN THE DEVELOPMENT OF BUDGET-PROCESSES

In the article the statistical evaluation of the impact of the characteristics of agriculture in the gross regional product. Analyzes the size and importance of state support of agricultural enterprises in the regions of Ukraine. The characteristic strategy of agrarian sector of Ukraine. The necessity of further state support of the agro-food sector.

**Keywords:** statistical evaluation, econometric model, agricultural production, the gross regional product.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Сьогодні аграрний сектор є одним із бюджетоформуючих та найбільш перспективних у зовнішній торгівлі, тому необхідно чітко визначити напрями його розвитку на перспективу. Водночас на аграрний сектор покладається соціальне наван-

таження, яке пов'язане із соціально-економічним розвитком сільських територій та добробутом сільського населення. Тому стратегічний розвиток аграрного сектору має і політичне навантаження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Закономірності зміни характеристик сільськогосподарського виробництва являються предметом науко-

вих розвідок українських вчених О.М. Алімова, І.К. Бистрякова, Дейнеко Л.В., І.О. Іртицевої [7], Т.В. Стройко [7], М.А. Хвесика та ін.

Однак питання статистичної оцінки впливу сільськогосподарського виробництва на регіональний розвиток потребує більш детального опрацювання.

**Формулювання цілей статті.** Мета статті полягає у проведенні статистичної оцінки впливу характеристик сільськогосподарського виробництва на валовий регіональний продукт в умовах розвитку бюджетоформуючих процесів.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Кожна країна має забезпечувати себе необхідним обсягом продуктів харчування, інакше виникатимуть ризики як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Не варто обмежуватися тільки державною підтримкою, адже це проблеми як макро-, так і мікрорівня. Стабілізація аграрного виробництва, зростання рівня життя сільського населення разом з механізмом державної підтримки гарантуватимуть продовольчу безпеку країни.

Необхідність оновлення стратегічних засад державної політики обумовлена тим, що з часу прийняття (2007 р.) Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року [1] змінились економічні реалії і термін її дії близький до завершення.

Наступним етапом стала Стратегія розвитку аграрного сектору на період до 2020 року, розроблена на засадах нових демократичних принципів, суттєво

змінено підходи до її підготовки, вперше сконцентрована увага на створенні організаційно-економічних умов для ефективного розвитку аграрного сектору.

Головним ідеологічним стрижнем цієї стратегії [2] є місія аграрного сектору, яка полягає у стабільному забезпеченні населення країни якісними і доступними харчовими продуктами та активній участі у вирішенні світової проблеми голоду.

З цією метою необхідно створити умови для ефективного розвитку аграрного сектору у стратегічних пріоритетних напрямках, які передбачають єдність економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства. Стратегія передбачає сім таких напрямів [2]:

- гарантування продовольчої безпеки держави як базової функції аграрного сектору;
- удосконалення земельних відносин з метою формування системи прозорих ефективних та соціально справедливих умов, і гарантування прав учасників;
- формування довгострокової мотивації діяльності учасників аграрного ринку через удосконалення фіскальної політики та бюджетної підтримки;
- дерегуляція господарської діяльності, розвиток саморегулювання ринків та адаптації технічного регулювання до міжнародних стандартів і вимог;
- підвищення конкурентоспроможності продукції сільського господарства та продовольства;

Таблиця 1

Державна підтримка сільськогосподарських підприємств за регіонами України, 2014 р., тис. грн.\*

Регіон, область	Отримано коштів за рахунок бюджетних дотацій, усього	У тому числі			Отримано коштів за рахунок податку на додану вартість
		для підтримки виробництва продукції рослинництва	для розвитку тваринництва	за іншими видами (напрямами) державної підтримки	
Україна	343806,8	49507,8	222638,8	71660,2	6437783,9
АРК	16749,5	8317,6	1150,5	7281,4	113502,4
Вінницька	6486,0	4635,0	1650,3	200,7	140628,1
Волинська	17785,8	392,8	12708,7	4684,3	13688,3
Дніпропетровська	5644,3	-	-	5644,3	587680,6
Донецька	51485,8	2189,0	48575,0	721,8	361962,2
Житомирська	11521,9	-	11521,9	-	32399,2
Закарпатська	399,0	51,2	52,3	295,5	4923,3
Запорізька	3690,8	-	3630,8	60,0	481679,1
Івано-Франківська	1338,3	453,0	885,3	-	28833,2
Київська	6805,0	174,0	6622,0	9,0	644301,4
Кіровоградська	6741,9	155,2	6586,7	-	198513,9
Луганська	5856,2	50,8	2349,7	3455,7	120055,9
Львівська	2060,3	496,4	1008,3	555,6	43199,0
Миколаївська	7404,8	7271,8	133,0	-	417176,0
Одеська	12005,8	3715,3	2498,2	5792,3	92870,6
Полтавська	48936,1	1297,0	47639,1	-	291838,4
Рівненська	12712,3	114,5	6279,8	6318,0	181822,0
Сумська	11002,8	-	11002,8	-	259404,5
Тернопільська	13802,5	-	3343,5	10459,0	128476,7
Харківська	35365,4	9913,1	24723,3	729,0	451863,1
Херсонська	14203,8	4902,7	4063,2	5237,9	257453,3
Хмельницька	20581,6	1225,2	9196,3	10160,1	891280,9
Черкаська	10070,3	48,0	9708,8	313,5	346767,3
Чернівецька	15391,4	3084,2	2907,7	9399,5	42745,1
Чернігівська	2936,8	-	2639,8	297,0	273349,7
М. Київ	2443,8	671,0	1761,8	11,0	31369,7
М. Севастополь	384,6	350,0	-	34,6	-

\* Джерело: [3]



• підтримка багатокладності для ефективного розвитку галузей аграрного сектору економіки з використанням переваг різних укладів (залежно від мотивації виробників);

• раціональне використання природних ресурсів, залучених у господарський процес в аграрному секторі.

Великі агропідприємства забезпечують 51 % валового продукту АПК, а 49 % – господарства населення. Проте практично весь експортний потенціал створюється якраз великими виробництвами, а малі виконують функцію гарантування продовольчої безпеки.

Стратегією передбачається надання можливості малим формам господарювання ввійти в організований ринок, передусім сімейним фермам та їх кооперативам.

На виконання стратегії при підготовці програми основними завданнями є розробка комплексу заходів та інструментів реалізації проблемних питань, які стосуються всіх категорій виробників сільськогосподарської продукції, але особливо господарств, що відіграють важливу соціально-економічну роль для сільських громад. Стратегією визначено, що такі господарства мають використовувати переважно власну працю, вести товарне виробництво, орієнтуватися на збільшення загального доходу, тому вони більше мотивовані до виробництва працездатної сільськогосподарської продукції.

Проте, це не означає, що великим товаровиробникам не приділятиметься достатньо уваги. Всі діючі інструменти підтримки будуть збережені для всіх категорій товаровиробників (фіксований податок, пільговий режим оподаткування через ПДВ, кредитування, страхування, аграрні розписки, форвардні закупівлі тощо). Стратегія передбачає не збільшувати податкове навантаження на сіль-

ськогосподарських товаровиробників, тобто збереження пільгового режиму оподаткування згідно з чинним законодавством.

Основними орієнтирами аграрної політики в умовах євроінтеграційних прагнень України повинні стати удосконалення механізму державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та диверсифікація сільської економіки, у тому числі сільськогосподарського виробництва. Продовольча безпека країни залежить від сільськогосподарських товаровиробників, саме тому їм необхідна державна підтримка.

Найбільші обсяги бюджетних дотацій 2014 року отримали сільгосптоваровиробники Донецької, Полтавської та Харківської областей (табл. 1).

Механізм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників повинен ураховувати природно-економічні умови функціонування сільськогосподарських підприємств. Цілком погоджуємося з О.М. Бородіною: програми підтримки сільськогосподарських товаровиробників формуються таким чином, що значна частина коштів осідає на рахунках комерційних банків, агротрейдерів, постачальників, переробних підприємств, а самі сільськогосподарські товаровиробники, які вкрай потребують цієї допомоги, одержують 25–30 % від обсягів спрямованої бюджетної допомоги [4, с. 272]. Необхідно забезпечити жорсткий контроль за цільовим використанням коштів, наприклад за допомогою програмно-цільового методу.

Ми пропонуємо провести дослідження залежності обсягів валового регіонального продукту та кількості зайнятого населення по регіонах України. Валова продукція сільського господарства бере участь у формуванні валової внутрішньої продукції країни (ВВП), а якщо розглядати це питання в регіональному роз-

Таблиця 2

**Показники ВРП, продукції сільського господарства та кількість зайнятого населення сільського господарства, мисливства, лісового господарства, рибальства та рибицтва в регіональному розрізі\***

Регіон, область	ВРП ( $y$ ), млн. грн.	Додатковий регресор ( $X_0$ )	Продукція сільського господарства ( $X_1$ ), млн. грн.	Кількість зайнятого населення у с.г. ( $X_2$ ), тис. чол.
АРК і м. Севастополь	38220	1	6665	182,7
Вінницька	29099	1	14492	225,5
Волинська	17637	1	6183,5	118,8
Дніпропетровська	140020	1	11535,4	106,8
Донецька	161021	1	10863,2	210
Житомирська	21928	1	7945,3	83,2
Закарпатська	18054	1	4207,3	131,2
Запорізька	49525	1	7083,2	130,8
Івано-Франківська	26752	1	5501,5	150,2
Київська	59154	1	14791,1	59
Кіровоградська	20041	1	8963,9	133,2
Луганська	57202	1	6280,2	129,3
Львівська	52103	1	8753,4	205,9
Миколаївська	27633	1	6936,5	136,1
Одеська обл.	61499	1	8046,9	167
Полтавська обл.	52252	1	13399,8	126,6
Рівненська	19302	1	6190,1	91,7
Сумська	22907	1	8227,8	112,3
Тернопільська	16294	1	7949,3	143,8
Харківська	76866	1	12198,8	165,5
Херсонська	18448	1	8334,2	145,7
Хмельницька	22843	1	11162,2	158,8
Черкаська	27012	1	14028,8	155,6
Чернівецька	11969	1	4363,3	105,2
Чернігівська	21165	1	9151,9	123,8

\*Джерело: складено автором за даними [5]

різі, то продукція сільського господарства впливає на валовий регіональний продукт (ВРП). Як гіпотезу можна висунути твердження, що ВРП залежить від продукції сільського господарства та кількості зайнятого в ньому населення. Наш вибір факторів впливу обумовлений характером зведених статистичних даних у статистичному збірнику «Регіони України».

Залежність ВРП від продукції сільського господарства та кількості зайнятого в ньому населення досліджено з використанням методів економічного (економетричного) моделювання.

Як залежну змінну, тобто регресант, вибираємо показник  $Y$  – ВРП (у фактичних цінах), млн. грн., а як фактор впливу – регресори:  $x_1$  – продукція сільського господарства (у постійних цінах) млн. грн. та  $x_2$  – кількість зайнятого населення в сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, рибальстві та рибництві, тис. чол.

Для побудови економетричної моделі вводимо додатковий одиничний регресор  $x_0$  для вільного члена.

Класична стохастична регресійна функція матиме вигляд:

$$Y = \beta_0 X_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + u, \quad (1)$$

$$\text{а для } i\text{-го елемента } Y_i = \beta_0 x_{i0} + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + u_i. \quad (2)$$

Така регресійна функція містить адитивну величину збурень ( $u$ ), яка відображає ступінь наближення фактичних даних регресанта до оціночних (теоретичних, змодельованих):  $u_i = Y_i - \hat{Y}_i$ . Для дослідження використано статистичні дані за 2014 рік (табл. 2).

Оцінку параметрів лінійної економетричної моделі здійснено за методом найменших квадратів, згідно з яким

$$\hat{\beta} = (X' \times X)^{-1} \cdot X'Y, \quad (3)$$

де  $X$  – матриця, що складається із 25 рядків і трьох стовпців, дані таблиці 4.6. графі 3–5;

$X'$  – транспонована до  $X$  матриця;

$Y$  – матриця, яка складається із 25 рядків і одного стовпця, дані таблиці 4.6. графа 2.

Після виконання розрахунків отримуємо оціночні значення коефіцієнтів регресії:

$$\hat{\beta} = \begin{pmatrix} -16252,8486 \\ 4,030269305 \\ 164,4871103 \end{pmatrix} \quad (4)$$

Таким чином, регресійна функція залежності для  $i$ -го елемента матиме вигляд:

$$\hat{Y}_i = -16252,8486x_{i0} + 4,030269305x_{i1} + 164,4871103x_{i2},$$

$$\text{де } i = \overline{1,25} \quad (5)$$

Параметр рівняння  $\hat{\beta}_j$ ,  $j = \overline{1,3}$  показує, при інших рівнозначних умовах, як у середньому змінюється результативна ознака ( $Y$ ) зі зміною факторної ознаки ( $x_j$ ) на одну одиницю, при цьому інші факторні ознаки залишаються незмінними.

Для перевірки точності моделі визначимо оціночні значення регресанта за формулою  $\hat{Y}_i$ ,  $\hat{Y} = X \times \hat{\beta}$ . Правильність та адекватність виконаних розрахунків (табл. 3) можна перевірити, порівнюючи середні фактичні та середні оціночні значення регресанта:

$$\bar{Y} = \frac{\sum Y_i}{n} = 42757,84; \quad \bar{\hat{Y}} = \frac{\sum \hat{Y}_i}{n} = 42757,84 \quad (6)$$

тобто рівність  $\bar{Y} = \bar{\hat{Y}}$  доводить правильність попередніх розрахунків.

Для перевірки адекватності моделі необхідно визначити середнє значення відхилень між фактичними та розрахунковими значеннями регресанта, тобто середнє значення для величини  $u_i = Y_i - \hat{Y}_i$ . У наших розра-

Таблиця 3

Розрахунок відхилень між фактичними та оціночними значеннями регресанта\*

$Y$	$\hat{Y}$	$Y - \hat{Y}$	$\hat{Y}_i - \bar{\hat{Y}}$	$(\hat{Y}_i - \bar{\hat{Y}})^2$	$Y_i - \bar{Y}$	$(Y_i - \bar{Y})^2$
38220	40660,6914	-2440,7	-2097,148604	4398032,267	-4537,84	20591991,87
29099	79245,65757	-50147	36487,81757	1331360831	-13658,84	186563910,1
17637	28209,39038	-10572	-14548,44962	211657386,5	-25120,84	631056602,3
140020	47805,14334	92214,9	5047,303344	25475271,04	97262,16	9459927768
161021	62071,0661	98949,9	19313,2261	373000702,5	118263,16	13986175013
21928	29454,17771	-7526,2	-13303,66229	176987430,4	-20829,84	433882234,4
18054	22284,41234	-4230,4	-20473,42766	419161240	-24703,84	610279710,7
49525	33809,26899	15715,7	-8948,571007	80076923,07	6767,16	45794454,47
26752	30625,64197	-3873,6	-12132,19803	147190228,9	-16005,84	256186914,1
59154	53064,00725	6089,99	10306,16725	106217083,3	16396,16	268834062,7
20041	41783,76554	-21743	-974,0744607	948821,0549	-22716,84	516054819,6
57202	30326,23208	26875,8	-12431,60792	154544875,6	14444,16	208633758,1
52103	52893,60677	-790,61	10135,76677	102733768,1	9345,16	87332015,43
27633	34089,81017	-6456,8	-8668,029829	75134741,12	-15124,84	228760785
61499	43647,67292	17851,3	889,8329162	791802,6187	18741,16	351231078,1
52252	58576,02222	-6324	15818,18222	250214888,8	9494,16	90139074,11
19302	23778,38946	-4476,4	-18979,45054	360219542,7	-23455,84	550176430,1
22907	35379,3037	-12472	-7378,536302	54442797,96	-19850,84	394055848,7
16294	39438,21767	-23144	-3319,622328	11019892,4	-26463,84	700334827,5
76866	60134,21738	16731,8	17376,37738	301938490,8	34108,16	1163366579
18448	41301,99384	-22854	-1455,846163	2119488,05	-24309,84	590968320,8
22843	54854,37658	-32011	12096,53658	146326197,2	-19914,84	396600852,2
27012	65881,18781	-38869	23123,34781	534689214,1	-15745,84	247931477,3
11969	18636,46949	-6667,5	-24121,37051	581840515,5	-30788,84	947952668,5
21165	40995,27733	-19830	-1762,562669	3106627,16	-21592,84	466250739,3
$\bar{Y}=42757,84$	$\bar{\hat{Y}}=42757,84$	$\bar{u}_i = 0$	-	5455596792	-	32839081935,36

\*Джерело: розрахунки автора

хунках середнє значення  $u_i = 0$ , отже, розбіжностей не існує, а це означає, що модель адекватна.

Коефіцієнт детермінації доцільно розрахувати за формулою:

$$R^2 = \frac{\sum (\bar{Y}_i - \bar{Y})^2}{\sum (Y_i - \bar{Y})^2}. \quad (7)$$

У нашому випадку  $R^2 \approx 0.2$ , тобто варіація валового регіонального продукту на 20 % пояснюється варіацією продукції сільського господарства та кількістю зайнятого населення сільського господарства. Це означає, що одна п'ята частина змін значення ВРП залежить саме від обраних нами характеристик сільськогосподарського виробництва.

Тіснота залежності між показниками 20 %, як правило, вважається недостатньою, тому спробуємо дослідити залежність між окремими парами обраних нами показників. Для представлення залежностей використаємо не лінійні рівняння, а поліноми.

Функціональна модель залежностей між досліджуваними трьома показниками матиме вигляд системи трьох рівнянь:

$$\begin{cases} z = 0,1316y^6 - 10,385y^5 + 307,82y^4 - 4245,2y^3 + 27326y^2 - 69739y + 68784; \\ z = -0,0297x^6 + 1,4922x^5 - 18,138x^4 - 112,27x^3 + 2980,6x^2 - 13752x + 55956; \\ y = 0,0252x^6 - 1,9831x^5 + 60,007x^4 - 875,57x^3 + 6308,6x^2 - 20382x + 29618, \end{cases}$$

де  $z$  – ВРП (у фактичних цінах), млн. грн.,

$y$  – продукція сільського господарства (у постійних цінах) млн. грн.;

$x$  – кількість зайнятого населення у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, рибальстві та рибництві, тис. чол.

Така модель дає можливість передбачати значення ВРП на основі прогнозованих даних величини сільськогосподарської продукції або кількості зайнятих, а також величину сільськогосподарської продукції з урахуванням прогнозованих показників кількості зайнятих працівників. Прогнозні показники розраховуються на основі тенденцій їх зміни за попередні періоди.

Залежність ВРП від сільськогосподарського виробництва підтверджує необхідність державної підтримки розвитку агропродовольчої сфери, зокрема за рахунок соціального забезпечення та субсидій, дотацій для покриття різниці між закупівельною та продажною цінами, програм, спрямованих на підвищення попиту на продукцію і гарантування цін на неї тощо.

**Висновки.** Незважаючи на реалізацію низки державних заходів і програм, функціонуюча система цілей та інструментів сучасної політики, погодження загальнодержавних та регіональних інтересів при формуванні й виконанні політики розвитку сільськогосподарського виробництва, на жаль, недостатньо дієва і потребує вдосконалення. Сукупність інструментів регулювання розвитку аграрного сектору: програмування розвитку окремих територіальних утворень, регулювання міжбюджетних відносин, запровадження спеціального режиму інвестування, централізовані капіталовкладення та інвестиційні субвенції, регулювання транскордонного та прикордонного співробітництва. Проте практичне використання цих інструментів не можна назвати повним та ефективним.

Ураховуючи багатоаспектність проблемних питань щодо регіональних особливостей сільськогосподарського виробництва, можна зробити висновки про необхідність подальших досліджень цієї тематики в напрямку забезпечення наповнюваності місцевих бюджетів та з врахуванням досвіду економічних реформ.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» № 1158 від 19 вересня 2007 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Стратегії розвитку аграрного сектору на період до 2020 року» № 806-р від 17 жовтня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.
3. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік : стат. бюл. / [від. за вип. О.М. Прокопенко]. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 84 с.
4. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції : [монографія] / [Бетлій М., Бородіна О., Бородін С. та ін.]; за ред. О.М. Бородіної. – Ужгород : ІВА, 2006. – 496 с.
5. Регіони України за 2014 рік : стат. зб. / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 97 с.
6. Стегней М.І. Аналіз виробництва та споживання аграрної продукції в Україні / М.І. Стегней // Агросвіт. – 2014. – № 23. – С. 3–9.
7. Іртицева І.О. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України в умовах глобалізації / І.О. Іртицева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 80–88.

УДК 330.88

**Шапурова О.О.***кандидат економічних наук, директор  
Державного вищого навчального закладу  
«Мелітопольський промислово-економічний коледж»***ВИЗНАЧЕННЯ БАЗОВИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ КРАЇНИ  
НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ**

У статті визначено основні напрями та тенденції в сучасній економічній науці. Сформовано основні методи та моделі, на яких засновані сучасні дослідження. Розкрито основні теорії, які є базою робіт нобелівських лауреатів

**Ключові слова:** монополія, асиметрія, ціна акції, агломерація, теорія ігор.

**Шапурова Е.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ  
КОНЦЕПЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

В статье определены основные направления и тенденции в современной экономической науке. Сформированы основные методы и модели, на которых основаны современные исследования. Раскрыты основные теории, которые являются базой работ нобелевских лауреатов

**Ключевые слова:** монополия, асимметрия, цена акции, агломерация, теория игр.

**Shapurova O.O. DEFINITION OF THE BASIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE COUNTRY BASED ON MODERN  
CONCEPTS OF ECONOMIC SCIENCE.**

In the article the main directions and trends in modern economic science are opened. The basic methods and models which are based on current research are formed. The basic theories which are the basis of the works of Nobel laureates are opened.

**Keywords:** monopoly, asymmetry, share price, agglomeration, game theory.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах розвитку перед країною постало багато не вирішених питань, більшість з яких має макроекономічний характер. На протязі всього періоду незалежності склалась система природних монополій, яку необхідно вирішувати. Із кожним роком дається взнаки недорозвиненість фінансового ринку країни. Технологічна відсталість породжує депресивні старопромислові регіони. Також у наявних нестабільних умовах функціонування необхідно звернути увагу на демографічні процеси в країні та динаміку інтеграції в європейське товариство.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Шляхи вирішення вищезгаданих питань визначені в дослідженнях Ж. Тіроля, Ю. Фама, П. Хансена, Р. Шиллера, Дж. Стігліца, Е. Дітона, П. Кругмана, Т. Шеллінга, Р. Аумана.

Механізм регулювання монополій із боку держави було запропоновано Ж. Тіролем. Проблеми демографічних показників вирішені в працях Е. Дітона. Для побудови моделі старопромислового регіону можна застосовувати досвід відомого економіста П. Кругмана. Т. Шеллінг та р. Ауман займались вирішенням міжнародних конфліктів, застосовуючи підходи до теорії ігор.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах господарювання в Україні діють монополістичні корпоративні структури, які є лідерами більшості галузей. У країні з недосконалим антимонопольним законодавством сформувалась система латентних монополій. Можна визначити неповний перелік цих латентних монополій: «Метінвест», «ПриватБанк», «Укрнафта», «Укртелеком» і т.д.

Тому необхідне застосування нової моделі регулювання створених монополій з урахуванням досвіду провідних економістів світу. Механізм регулювання монополій із боку держави було запропоновано Ж. Тіролем.

Ж. Тіроль удостоєний нагороди «за аналіз ринків і їх регулювання» – феномен «влади ринку». У повідомленні Нобелівського комітету наголошується, що роботи Тіроля показали, як правильно регулювати ті

галузі економіки, в яких домінують кілька великих компаній або єдина монополія для того, щоб вони діяли в інтересах суспільства.

Ж. Тіроль і Ж.-Ж. Лафонт запропонували моделі, що дають змогу аналізувати, які саме методи обмеження монопольної влади використовувати для фірми – кількісні, коли регулятор субсидує витрати монополіста, збільшуючи обсяг випуску продукції, чи цінові, які створюють значні стимули для фірми оптимізувати витрати. Перевагою цієї моделі регулювання є те, що вона має враховувати прагнення фірми до інновацій, інвестування в новітні технології та асиметричний доступ до інформації і враховує недостатнє розуміння специфіки ринку з боку уряду і регуляторів. Регулювання не означає встановлення вимог для фірм працювати з низькою рентабельністю або запровадження високих податків для успішних фірм, а його метою має бути підвищення економічної ефективності, вирішення проблеми, яка зумовлена обмеженням конкуренції [1, с. 119].

На початку ХХІ ст. процес інтеграції національних економік у світове господарство досяг найвищої стадії розвитку – стадії глобалізації. Аналіз показників ключових секторів глобальної економіки за останні півстоліття виявив тенденцію динамічного розвитку сектору фінансових послуг на тлі інших секторів світової економіки. Сучасна криза поставила перед світовим співтовариством питання про подальші шляхи розвитку світового фінансового ринку і можливості створення антикризових механізмів: використовувати раніше методи регулювання фінансового ринку втратили свою актуальність і потребують переосмислення.

Західні науковці, які запропонували сучасні методи функціонування на фінансовому ринку: Ю. Фама, П. Хансен, р. Шиллер, Дж. Стігліц.

Будучи автором теорії ефективного фондового ринку, Ю. Фама реалізував також новаторські дослідження теорії агентських стосунків і зробив на підставі цього вагомий внесок у розвиток неінституціоналізму. Ці відносини перебувають під впливом соціальних процесів, що викликає низку спеціальних проблем, пов'язаних з інформаційною асиметрією. Основні положення його

фундаментальної статті полягають у тому, що відділення прав власності на цінні папери від контролю над підприємством можна трактувати як ефективну форму економічної організації та як механізм капіталістичної економіки, який запобігає надмірній експлуатації принципалів агентами. Тема, пов'язана з розділенням функцій ухвалення рішень і прийняття ризику, отримала подальший розвиток у статті Ю. Фама і М. Дженсена. Вони дійшли висновку, що відділення власності від контролю за допомогою агентування привело до відділення прийняття ризику від виконання функцій з ухвалення рішень у бізнесі.

Р. Шиллер розглядає питання, яким чином можна використати існуючі й створити нові фінансові ринки, щоб поліпшити розподіл ризиків усередині груп у різних регіонах, країнах і видах діяльності.

Р. Шиллер у 1981 р. опублікував роботу «Чи може зміна цін акцій бути пояснена відповідними змінами в дивідендах?». за результатами цього дослідження він дійшов висновку, що зміна вартості акцій не може бути задовільно пояснена відповідними змінами у виплатах дивідендів, як, утім, і змінами в реальних ставках відсотка. Звідси випливає, що зміна цін на реальних фондових ринках відбувається не лише (а краще сказати – не стільки) під впливом фундаментальних чинників, тобто ринок не такий уже й ефективний. Якщо такі чинники існують, то що це за чинники?

Р. Шиллер уважає, що фондовий ринок надмірно реагує на події тому, що інвестори, плануючи і проводячи свої операції, керуються не раціональністю, а своїми перевагами, емоціями і сліпою вірою в успіх, часто ігноруючи фундаментальні чинники. Науковець проаналізував два набори даних: 1) значення індексу Standard & Poor's 500 Composite Stock Price Index (S&P 500) за період з 1871 по 1979 р.; 2) значення індексу Dow Jones Industrial Average (DJIA) за період з 1928 по 1979 р.

Після створення цих двох часових рядів даних Р. Шиллер розробив формулу і розрахував приведену вартість індексів на рік. Якщо теорія ефективного ринку виконується на практиці, то рух індексу чистої приведеної вартості має точно (чи хоч би приблизно) збігатися з динамікою та розмірами дивідендних виплат.

Результати дослідження Р. Шиллера продемонстрували, що дивідендні виплати не дуже добре пояснюють поведінку фондового індексу. «Не дуже добре» означає, що мінливість індексу в 5–13 разів перевищує мінливість дивідендних виплат.

Професор також запропонував нові фінансові інструменти для хеджування ризиків, пов'язаних із коливаннями ВВП і зайнятості в економіці, трудового доходу, цін на житло. Шиллер – один із співавторів індексу цін на нерухомість, згодом викуплений Standard & Poor's і названий на честь автора [2, с. 92].

Л. Хансен спільно з Т. Сарджентом працювали над теорією робастного керування. Ідея полягає в тому, щоб змусити людину, яка ухвалює рішення, сумніватися у своїй моделі й зробити так, щоб вона ухвалила правильне рішення в тому разі, коли вона боїться, що якась інша модель могла б дати потрібний йому результат.

Л. Хансен і Т. Сарджент також створили рівноваги з різномірними агентами, де байєсівський аналіз, ґрунтований на використанні фактичних величин, має на увазі, що в агентів, які мають різні інтереси, будуть різні «скручені моделі». Із точки зору економетриста, що займається темою раціональних очікувань, такі агенти виглядають так, немов у них різні переконання. Це один із вірних способів моделювання різномірності переконань.

Важливий вклад у теорію фінансових ринків зробив Дж. Стигліц. На його думку, значення ринків капіталу для економічного росту визнається вже давно. Без ринків капіталу фірмам довелося би поклатися на нерозподілений прибуток. Але спосіб, яким фірми залучають капітал, дуже важливий з погляду зростання. Зокрема, «раціонування акцій», що відіграє особливо важливу роль у країнах, що розвиваються, де інформаційні проблеми ще гостріші, придуже готовність фірми інвестувати й брати на себе ризик і тим самим сповільнює зростання. Зміни в економічній політиці, що забезпечують фірмам здатність нести більший тягар ризику (наприклад, шляхом зменшення амплітуди макроекономічних коливань або розширення власного капіталу фірм за допомогою зниження процентних ставок, у результаті якого зростають прибутки), підвищують темпи економічного зростання. Навпаки, заходи економічної політики, пов'язані із втручанням МВФ, що піднімають процентні ставки до дуже високих рівнів, пригнічують готовність до використання позичкових коштів, змушуючи фірми переносити центр ваги фінансування на нерозподілений прибуток [3, с. 12].

Ще одна проблема існування економіки країни – демографічна проблема бідності. У 2015 р. Нобелівську премію за проблеми споживання, бідності та соціального забезпечення отримав Е. Дітон, який показав, що панівна теорія споживання не в змозі пояснити фактичні відносини, спираючись лише на агреговані (середні) показники доходу і споживання. Натомість необхідно враховувати, як окремі люди підлаштовують свій рівень споживання під власний дохід, що варіює зовсім не так, як середній. Це дослідження чітко показало, чому аналіз індивідуальних даних є ключем для розуміння усереднених даних. Такий підхід із того часу широко використовується в сучасній макроекономіці, – зазначається в релізі Нобелівського комітету.

Другу складову частину нобелівського успіху Дітона становлять дослідження взаємозв'язку між обсягами доходів і споживання в економіці, оприлюднені упродовж 1990-х років. Підхід Е. Дітона дійсно змусив переглянути теорію Дж.М. Кейнса та фундаментальні макроекономічні моделі нобелівських лауреатів М. Фрідмана (1976 р.) і Ф. Модільяні (1985 р.), що описували залежність споживання та заощаджень від рівня доходу.

Розрахунки Е. Дітона засвідчили, що оцінювання агрегованих даних без урахування варіації за соціально-демографічними ознаками може спричинити принципові помилки, оскільки ігнорується нерівність у розподілі доходів, зокрема величезний розрив між доходами заможних і бідних верств населення. Тоді ж було сформульовано «парадокс Дітона», який полягає у тому, що варіація споживання є значно меншою за варіацію доходів. Сам автор парадоксу наполягає на необхідності моделювання макроекономічних процесів на базі мікроданих про індивідуальні доходи та індивідуальну споживчу поведінку. І такий підхід нині є широко вживаним.

Третьою складовою частиною комплексу досліджень, удостоєних Нобелівської премії, є напрацювання Е. Дітона стосовно оцінювання бідності в країнах, що розвиваються. Його особистим внеском у вирішення цієї проблеми є комплекс методик аналізу різномірних мікроданих щодо фактичних витрат на споживання й якості самого споживання [3, с. 14].

На сучасному етапі розвитку країни переходять до Шостого технологічного укладу, виникає заміна базових технологій та галузей. Перед цим вибором

нині стоїть Україна. Вагомий внесок в економіку нашої країни роблять старопромислові регіони, які характеризуються економічними, соціальними та екологічними проблемами.

Для побудови моделі старопромислового регіону можна застосовувати досвід відомого економіста П. Кругмана. Він розглянув та формалізував у вигляді математичної моделі ідеї А. Маршалла щодо визначення причин формування міських комплексів. Модель агломерації, розроблена П. Кругманом, розглядає два типи товарів в економіці: промислові (різноманітні) та сільськогосподарські (однотипні); і два типи виробників – робітники та селяни. При цьому, розглядаючи незмінність віддачі від масштабу роботи селян та зростання віддачі від масштабу робітників на прикладі двох умовних регіонів, він доходить такого висновку: якщо в першому регіоні сконцентровані робітники та великі компанії, то в ньому спостерігатиметься і зростання продуктивності праці й, відповідно, її оплати, що створюється за рахунок ефекту агломерації. В іншому регіоні мало виробників, відповідно, є дефіцит робочих, що також впливає на рівень зарплати [4, с. 173].

Ще одним не вирішеним питанням розвитку країни є формування взаємовідносин на міжнародній арені.

Міжнародні переговори – особливий вид взаємодії учасників міжнародних відносин із метою врегулювання конфліктів, вирішення суперечок або налагодження співпраці в різних галузях, узгодження зовнішньополітичних акцій шляхом взаємного обговорення представниками держав різноманітних питань двосторонніх та багатосторонніх відносин.

Серед математичних засобів, що застосовують сьогодні у сфері вивчення політики, прийнято виокремлювати такі типи: засоби математичної статистики, апарат алгебраїчних і диференціальних рівнянь, засоби «нефізичного» походження – теорія ігор, комп'ютерне моделювання, інформаційно-логічні системи, «некількісні розділи» математики.

Теорія ігор роз'яснює, як змусити гравців грати чесно або як схилити до взаємодії гравців, які не хочуть співпрацювати. Лауреат Нобелівської премії Т. Шеллінг довів, що загроза застосування сили веде до мирного співіснування; інший Нобелівський лауреат Р. Ауман визначив такий підхід, як «механізм примусу» (enforcement mechanism).

За різних обставин механізмом примусу до взаємодії можуть виступати покарання (наприклад загроза застосування сили в разі провалу мирних переговорів або накладання штрафних санкцій у разі недотримання міжнародних торговельних угод) або повторення, тобто необхідність для партнерів регулярно збиратися для «гри» (наприклад у разі провалу переговорів зростатиме вірогідність того, що зустрічі партнерів із метою пошуку компромісного рішення активізуються). Р. Ауман довів математичними розрахунками так звану «народну теорему» (Folk Theorem): «Повторення сприяє кооперації» [5, с. 246].

Наукові інтереси провідних науковців з економіки наведено в табл. 1.

Усі перелічені економісти належать до різних наукових шкіл та підтримують різні концепції, це: економетрична школа (математична школа нової кейнсіанської школи економічної теорії), нова кейнсіанська школа економічної теорії, нова інституціональна школа економічної теорії, поведінкова школа економічної теорії, школа економічного імперіалізму.

У наукових дослідженнях використовують здебільшого кількісні методи аналізу: економетричні, статистичні, байєсівський аналіз, моделі теорії ігор, теорія ймовірності.

**Висновки.** У сучасних умовах глобального розвитку світової економіки в країні сформувався основні напрями розвитку:

- функціонування суб'єктів господарювання на основі прихованої власності (латентних монополій), які формують напрям розвитку країни;

- сформувалась система економіки, яка заснована на діяльності старопромислових регіонів. Майже 90% продукції – це результат виробничо-господарської діяльності підприємств Третього та Четвертого технологічних укладів;

- із кожним роком усе гостріше постає питання бідності в країні. Згідно з міжнародними критеріями, запропонованими ООН (17 дол. на день), за межею бідності в Україні перебуває 78% людей, за даними Держкомстату України, межа бідності за критерієм прожиткового мінімуму – 9,9%, а глибина бідності – 19,4%. за відносним критерієм бідних в Україні 26%;

- сучасний етап розвитку фінансового ринку та його складників є вкрай складним, динамічним і важкопрогнозованим. Основні його тенден-

Таблиця 1

Наукові інтереси провідних науковців з економіки

Науковець	Наукові інтереси	Напрямок, концепція, школа економічної теорії	Методи аналізу
П. Хансен	Емпіричний аналіз зміни ціни активів	Економетрична школа (математична школа нової кейнсіанської школи економічної теорії)	Економетричні методи аналізу
Дж. Стігліц	Аналіз ринків з асиметричною інформацією	Нова кейнсіанська школа економічної теорії	Методи асиметрії (скрінінг)
Ю. Фама	Емпіричний аналіз зміни ціни активів	Нова інституціональна школа економічної теорії	Методи теорії ймовірності, математичної статистики
П. Кругман	Аналіз торговельних моделей і місць розташування економічної активності	Нова кейнсіанська школа економічної теорії	Методи кластерного аналізу, Формальний аналіз монополістичної конкуренції
Р. Ауман, Т. Шеллінг	Розуміння конфлікту та співпраці на основі аналізу теорії ігор	Поведінкова школа економічної теорії	Методи теорії ігор
Ж. Тіроль	Аналіз ринкової влади та її регулювання	Поведінкова школа економічної теорії, нова кейнсіанська школа економічної теорії	Методи теорії ігор, статистичні методи, економетричні методи
Р. Шиллер	Емпіричний аналіз зміни ціни активів	Неокласична школа економічної теорії	Методи теорії ігор, статистичні методи
Е. Дітон	Аналіз проблем споживання, бідності й соціального забезпечення	Школа економічного імперіалізму	Статистичні методи аналізу, методи дискретної математики

ції: низька ліквідність обігу вітчизняних цінних паперів; недостатнє нормативне регулювання базових аспектів функціонування ринку; низька частка біржового сегменту в структурі всього фінансового ринку; обмежена кількість ліквідних фінансових інструментів для формування активів інституціональних інвесторів;

- формування проблемних питань на етапі інтеграції України в ЄС: у політичній сфері – зміна ролі України у європейському просторі; в економічній сфері – несумісність структури експорту України зі структурними пріоритетами розвитку ринку ЄС; у культурно-гуманітарній сфері – можлива ситуація загострення конкуренції з боку навчальних закладів та науково-дослідницьких фірм, що може призвести до відтоку інтелектуального та наукового потенціалу за кордон.

Шляхи вирішення вищезгаданих напрямів повинні дати наукові праці Ж. Тіроля, Ю. Фама, П. Хансена, р. Шиллера, Дж. Стігліца, Е. Дітона, П. Кругмана, Т. Шеллінга, р. Аумана.

Механізм регулювання монополій із боку держави було запропоновано Ж. Тіролем. Його роботи показали, як правильно регулювати ті галузі економіки, в яких домінують кілька великих компаній або єдина монополія, для того щоб вони діяли в інтересах суспільства.

Західні науковці, сучасні методи яких можна використовувати на фінансовому ринку: Ю. Фама, П. Хансен, р. Шиллер, Дж. Стігліц.

Будучи автором теорії ефективного фондового ринку, Ю. Фама реалізував новаторські дослідження теорії агентських стосунків і зробив на підставі цього вагомий внесок у розвиток неінституціоналізму. Л. Хансен і Т. Сарджент створили рівноваги з різномірними агентами, працювали над теорією робастного керування. Р. Шиллер розглядав питання, яким чином можна викорис-тати існуючі

та створити нові фінансові ринки, щоб поліпшити розподіл ризиків усередині груп у різних регіонах, країнах і видах діяльності.

Проблеми демографічних показників вирішені в працях Е. Дітона. Для побудови моделі старопромишлого регіону можна застосовувати досвід відомого економіста П. Кругмана. Для вирішення міжнародних конфліктів та інтеграції в європейське товариство можна застосовувати підходи теорії ігор Т. Шеллінга та р. Аумана.

Усі перелічені економісти належать до різних наукових шкіл та підтримують різні концепції: неокласичної школи, кейнсіанської, школи теорії ігор, кількісної економетричної школи.

У наукових дослідженнях використанні здебільшого кількісні методи аналізу: економетричні, статистичні, байєсівський аналіз, моделі теорії ігор.

Таким чином, застосування існуючого досвіду провідних фахівців у сфері економіки дасть змогу уникнути проблемних питань та стати на шлях ефективного розвитку країни в майбутньому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Локтиш О. Внесок Жана Тіроля в практику регулювання ринків / О. Локтиш // Вісник ТНЕУ. – 2016. – № 1. – С. 118–125.
2. Довбенко М. Премію Нобеля – дослідникам фінансових ринків / М. Довбенко // Економічна теорія. – 2014. – № 1. – С. 91–107.
3. Лібанова Е. Нобелівську премію з економіки 2015 року присуджено за цикл досліджень проблем споживання, бідності і добробуту / Е. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 3(25). – С. 11–20.
4. Проскуріна В. Конкурентоспроможність територіальної системи, як фактор інноваційного розвитку регіону / В. Проскуріна // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 2. – Вип. 1. – 172–176.
5. Оржель О. Європейське врядування з точки зору теорії ігор / О. Оржель // Вісник Національної академії державного управління. – 2010. – № 4(33). – С. 246–254.

## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334.716:336.74

**Кошельок Г.В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Одеського національного економічного університету*

### ОСНОВНІ ФІНАНСОВІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню фінансових факторів, які впливають на зміну грошових потоків підприємства. Визначено основні зовнішні та внутрішні фінансові фактори впливу на грошові потоки підприємства. Доведено, що перелічені фактори дозволяють оцінити зовнішні можливості та внутрішній потенціал формування грошових потоків підприємства у процесі розробки політики управління ними.

**Ключові слова:** грошовий потік, фактори впливу, зовнішні, внутрішні фінансові фактори.

#### **Кошельок Г.В. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена исследованию финансовых факторов, влияющих на изменение денежных потоков предприятия. Определены основные внешние и внутренние финансовые факторы влияния на денежные потоки предприятия. Доказано, что перечисленные факторы позволят оценить внешние возможности и внутренний потенциал формирования денежных потоков предприятия в процессе разработки политики управления ими.

**Ключевые слова:** денежный поток, факторы влияния, внешние, внутренние финансовые факторы.

#### **Koshelek G.V. THE MAIN FINANCIAL FACTORS INFLUENCE ON CASH FLOWS OF THE ENTERPRISE**

The article is devoted to the financial factors that influence the change in cash flows of the enterprise. The main internal and external financial factors that influence on the cash flows of the enterprise are determined. It is proved that the above mentioned factors will allow evaluating the possibility of the external and internal potential of forming cash flows of the enterprise in process of developing their management policies.

**Keywords:** cash flow, factors of influence, external, internal financial factors.

**Постановка проблеми.** Важливе значення для ефективного управління грошовими потоками на підприємстві має організація грошових потоків підприємства з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Одним з ключових управлінських завдань, які постають перед керівництвом підприємства, є організація руху матеріальних і грошових потоків. У сучасних умовах при високому рівні інфляції затримка у отриманні грошових коштів веде до їх швидкого знецінення, а нераціональне використання – до падіння доходності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальні концептуальні уявлення про грошові потоки та теоретико-методологічні основи грошових потоків розглянуто у роботах вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: Л.А. Берстайн., І.О. Бланк, М.Д. Білик, І.Л. Кузнєцова, Ю.М. Воробйов, О.В. Завгородня, Г.В. Савицька та інші. Ними зроблено значний внесок при розгляді цих питань, але проблему впливу факторів на зміну грошових потоків розглянуто поверхнево.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах фінансової кризи особливу увагу варто приділяти питанням управління грошовими потоками підприємства. З одного боку, необхідно забезпечити максимум надходжень за певний період часу, а з іншого – якомога ефективніше використовувати грошові засоби, які має підприємство. Тому важливо визначити фактори, які впливають на формування грошових потоків підприємства.

**Мета статті.** На підставі вищевикладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у визначенні основних фінансових факторів, які впливають на формування грошових потоків промис-

лового підприємства та врахування їх щодо ефективного управління ними.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фактори, які впливають на зміну грошового потоку, можуть класифікуватися за різними ознаками, але основною класифікаційною ознакою можна вважати поділ усіх факторів на внутрішні і зовнішні.

І.А. Бланк виділяє по сім зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на формування грошових потоків. До зовнішніх факторів він відносить:

- 1) кон'юнктуру товарного ринку;
- 2) кон'юнктуру фінансового ринку;
- 3) систему оподаткування підприємств;
- 4) сформовану практику кредитування постачальників і покупців продукції (правила ділового обороту);
- 5) систему здійснення розрахункових операцій господарюючих суб'єктів;
- 6) доступність фінансового кредиту;
- 7) можливість залучення коштів безоплатного цільового фінансування [1, с. 79].

Серед внутрішніх факторів виділяються наступні:

- 1) стадію життєвого циклу, на якій знаходиться підприємство;
- 2) тривалість операційного та виробничого циклів;
- 3) сезонність виробництва та реалізації продукції;
- 4) амортизаційну політику підприємства;
- 5) невідкладність інвестиційних програм;
- 6) коефіцієнт операційного левериджу;
- 7) фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства [1, с. 79].

Саме такі фактори виділяє й І.Д. Кузнєцова, але у запропонованій нею системі факторів на перше місце посідають внутрішні фактори [2, с. 21].



Т.С. Колмикова поділяє усі фактори на три групи. До внутрішніх вона відносить:

- забезпечення підприємства фінансовими ресурсами;

- стан виробничо-економічного потенціалу;
- організаційна структура підприємства;
- кваліфікаційний і професійний склад персоналу.

Вона виділяє зовнішні фактори, які регулюються підприємством:

- рівень попиту (цінове регулювання, якість товару, упаковка, рекламна діяльність, канали розподілу, сервісне обслуговування, місцезнаходження підприємства, товарний асортимент);

- дії конкурентів;
- поведінка постачальників і споживачів.

До макроекономічних факторів належать:

- економічне середовище (оподаткування, рівень інфляції та ділової активності, перспективи розвитку галузі, валютний курс, рівень доходів населення, державний бюджет);

- демографічне середовище (рівень народження та старіння населення, міграція, занятість жінок, співвідношення міського та сільського населення);

- політичне середовище;
- нормативно-законодавче регулювання підприємницької діяльності;
- культурні особливості (національні традиції, система цінностей, мода);
- релігійне вірування;
- інтенсивність науково-технічного розвитку;
- природні умови та екологічні обставини [3, с. 53].

М.Д. Білик зауважує, що платіжна криза в Україні зумовлена «витратним» характером економіки: сукупні витрати в країні значно перевищують сукупні доходи. Це пояснюється насамперед тим, що підприємства не здатні генерувати позитивний грошовий потік від операційної діяльності [4, с. 224]. У зв'язку з цим вона розглядає такі фактори, що визначають грошові потоки вітчизняних підприємств.

До зовнішніх факторів слід віднести:

- загальну платіжну кризу в країні;
- низький рівень виробництва;
- розвиток науки і техніки;
- низьку купівельну спроможність населення;
- невідрегульованість правового забезпечення;
- недосконалість податкової політики;
- неплатоспроможність підприємств.

До внутрішніх факторів належать:

- висока частка умовно-постійних витрат у собівартості;

- енерготрудомісткість та ресурсозатратність наявних технологій;

- низька якість продукції в поєднанні з її високою ціною;

- «тінізація» частини господарського обороту;
- брак джерел довгострокового фінансування капіталовкладень;

- низький рівень управління дебіторською заборгованістю та виробничими запасами.

Варто зазначити, що поділ факторів на зовнішні та внутрішні є умовним, оскільки існує зворотний зв'язок: криза на макrorівні спричиняє кризу на мікрорівні, і навпаки [4, с. 224].

Виходячи з вищенаведеного, можна доповнити даний перелік факторів, об'єднавши їх у групу фінансових факторів, які утворюють «фінансовий кругообіг» підприємства. Результати класифікації фінансових факторів наведено у таблиці 1.

Фактори, об'єднані у дану групу, досить численні й різноманітні. Їхній вплив на грошові потоки підприємства проявляється у операційній, інвестиційній, фінансовій діяльності. Необхідність враховувати вплив цих факторів настійно вимагає формування об'ємної й оперативної інформаційної бази. Розглянемо найбільш значущі фактори. Зовнішні фінансові фактори формування грошових потоків:

1. Фінансова політика. Фінансова політика держави має безпосередній вплив на грошові потоки підприємства. Це проявляється в стимулюванні підприємницької активності, обмеженні монополізму, регулюванні конкуренції, розробці порядку організації антикризового управління.

2. Стан фінансової системи. Фінансова система країни включає в себе три основні підсистеми: державні фінанси, фінанси підприємств і фінанси домашніх господарств. Фінанси підприємств складають основну частину фінансів, фактично це вихідна ланка фінансової системи країни. Тому всі зміни в фінансах підприємства пов'язані зі змінами у фінансовій системі держави. Матеріальною основою фінансів підприємств є кругообіг капіталу, який в умовах товарно-грошових відносин набуває форму грошового обороту. Таким чином, фінанси підприємств – це грошові відносини з приводу формування, використання та розподілу фінансових ресурсів. Під фінансовими ресурсами розуміють сукупність коштів, які знаходяться в розпорядженні підприємства та призначені для виконання його фінансових зобов'язань, що реалізуються у трьох нижчеперелічених грошових потоках, які відображають грошове господарство під-

Таблиця 1

Фінансові фактори, які впливають на грошові потоки підприємства

Зовнішні	Внутрішні
Фінансова політика	Фінансова стратегія підприємства
Стан фінансової системи	Необхідність інвестицій
Податкова політика держави	Залучення інвесторів
Кредитна політика	Амортизаційна політика підприємства
Практика здійснення розрахункових операцій	Тривалість фінансового циклу
Цільове фінансування або довгострокові безвідсоткові позики	Система розрахунків з контрагентами
	Фінансовий леверидж
	Ризик грошових потоків
	Платоспроможність підприємства
	Вартість капіталу
	Забезпечення підприємства фінансовими ресурсами
	Рівень управління дебіторською заборгованістю та виробничими запасами

Джерело: складено автором [1, с. 79; 3, с. 53; 4, с. 224; 8, с. 183].

приємства у вартісній формі: регулювання грошових потоків підприємства; формування фінансових ресурсів; використання фінансових ресурсів.

Отже, і фінансова система країни загалом може бути охарактеризована рухом фінансових ресурсів і потоками грошових коштів, що пов'язують між собою агентів фінансових відносин. Ці відносини проявляються у вигляді прямих і зворотних фінансових потоків, що встановлюють відносини між підприємствами, фірмами і урядами, банками, компаніями інших країн, фондами і міжнародними фінансовими центрами.

3. Податкова політика держави. Податки, збори, виплати у позабюджетні фонди та Пенсійний фонд складають значну частину обсягу вихідного грошового потоку підприємства. Кожен податок має свій законодавчо встановлений термін оплати, його недотримання тягне за собою нарахування пені. Вихідний грошовий потік зі сплати податків і внесків до фондів має жорстко встановлений графік розподілу в часі, і його невиконання дорого обходиться підприємству. Будь-які зміни в податковій системі, як, наприклад, поява нових податків і зборів, зміна ставок і баз оподаткування, скасування або надання податкових пільг, зміна термінів оплати податків, визначають відповідні зміни у обсязі та характері негативного грошового потоку підприємства.

4. Кредитна політика. Отримання кредиту формує вхідний грошовий потік підприємства, а повернення позикових коштів та відсотків за ними – його вихідний грошовий потік. Можливість отримання кредиту визначається загальним станом справ на ринку кредитних ресурсів. Велика частина українських підприємств воліє залучати банківські кредити для покриття недостатності власних оборотних коштів, ніж проводити додаткову емісію акцій або облігацій.

5. Практика здійснення розрахункових операцій. Система розрахунків підприємства включає в себе основні елементи: готівкові та безготівкові розрахунки.

Готівкові розрахунки – платежі готівкою підприємств та фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги), а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

Безготівкові розрахунки – основний вид грошових розрахунків. Діючим законодавством з організації грошового обороту в країні передбачено основні форми здійснення безготівкових грошових операцій. Найбільша частка безготівкових платежів здійснюється за допомогою платіжних доручень.

6. Цільове фінансування або довгострокові безвідсоткові позики. Цільове фінансування отримують в основному державні підприємства, промислові підприємства інших форм власності отримують цільове фінансування під конкретні договори. Під впливом цього фактора формується чистий вхідний грошовий потік.

До внутрішніх фінансових факторів, які впливають на формування грошових потоків відносять:

1. Фінансова стратегія підприємства. Мова йде про управління фінансами підприємства з позицій прийнятності співвідношення рівня ризику та прибутковості фінансової діяльності. Існує три підходи до формування активів підприємства з точки зору грошових потоків: консервативний, помірний і агресивний [5, с. 154–155].

Вибір того чи іншого підходу визначає порядок формування та структуру грошових потоків підприємства, тобто залучення коштів з різних джерел і витрачання коштів за різними напрямками.

2. Необхідність інвестицій. Вони служать основою для розширеного відтворювального процесу; активізації інноваційної діяльності; підвищення якості продукції й забезпечення її конкурентоспроможності; оновлення номенклатури й асортименту товарів та послуг; зниження витрат на виробництво і збут продукції; збільшення обсягу реалізації та прибутку. Саме інвестування коштів значно збільшує вихідний грошовий потік підприємства.

3. Залучення інвесторів. Наявність у підприємств потреби розвитку та модернізації виробничо-технічної бази, здійснення будівельних робіт, проведення науково-технічних розробок і досліджень передбачає наявність додаткових джерел фінансування, тобто повинен бути сформований додатковий вхідний грошовий потік. Інвестиційна привабливість підприємства дуже важлива щодо розширення кола інвесторів. При покращенні інвестиційної привабливості підприємства інвестори, які вже працюють з підприємством, можуть вкладати в нього додаткові кошти, що значно збільшить вхідний грошовий потік.

4. Амортизаційна політика підприємства. Обрані підприємством методи амортизації основних засобів, а також терміни амортизації нематеріальних активів створюють різну інтенсивність амортизаційних потоків, які коштами безпосередньо не обслуговуються. Це породжує хибну точку зору, що амортизаційні потоки до грошових потоків відношення не мають. Разом з тим амортизаційні потоки, їх обсяг і інтенсивність, будучи самостійним елементом формування ціни продукції, істотно впливають на обсяг позитивного грошового потоку підприємства в складі основного його компонента – надходження грошових коштів від реалізації продукції. Вплив амортизаційної політики підприємства проявляється в особливостях формування його чистого грошового потоку. При здійсненні прискореної амортизації активів у складі чистого грошового потоку зростає частка амортизаційних відрахувань і, відповідно, знижується (але не в прямій пропорції через дію «податкового щита») частка чистого прибутку підприємства.

5. Тривалість фінансового циклу. Управління фінансовим циклом, його оптимізація – одна з основних задач управління грошовими потоками. В основі розрахунку потоків грошових коштів лежить оцінка тривалості фінансового циклу.

Шляхи скорочення тривалості фінансового циклу пов'язані зі скороченням тривалості виробничого циклу, зменшенням періоду обороту дебіторської заборгованості та збільшення періоду обороту кредиторської заборгованості.

Всі ці фактори неоднозначно впливають на формування циклів грошових потоків в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства. Тому фінансова служба зобов'язана враховувати їх в процесі управління грошовими потоками та оперативно реагувати на можливі коливання в припливі та відтоці грошових коштів.

6. Система розрахунків з контрагентами. Даний фактор впливає як на вихідний (при закупівлі сировини, матеріалів, оплати послуг), так і на вхідний (при реалізації товарів, робіт, послуг) грошові потоки підприємства у часі. Система розрахунків з покупцями та постачальниками може бути побудована на умовах передоплати, на умовах готівкового платежу, а також на умовах відстрочки платежу (тобто надання комерційного кредиту). У вітчизняній практиці спостерігається тісний взаємозв'язок між обсягом коштів, що спрямовуються у розрахунки (тобто є у розпорядження боржників у вигляді товарних позик) і обсягом позикових коштів.

Важливою характеристикою розрахунків є середній термін їх здійснення. Терміни розрахунку характеризують темпи товарно-грошового обороту, оборотність капіталу в частині, відверненій у розрахунку. Вітчизняна практика показує, що половина підприємств розраховується зі своїми споживачами в термін до шести місяців – такий термін розрахунку є середнім в умовах української економіки.

7. Фінансовий леверидж показує ступінь використання підприємством позикових коштів. Чим більшою мірою підприємство фінансується за рахунок одержання позик, тим більшою мірою використовується фінансовий леверидж.

Залучаючи позикові кошти, власники підприємства мають можливість контролювати більш значні потоки грошових коштів і реалізувати більш вигідні інвестиційні проекти, незважаючи на те, що частка власного капіталу в загальній сумі джерел коштів може залишатися відносно невеликою.

8. Ризик грошових потоків. Підприємство здійснює господарську діяльність в умовах невизначеності, ймовірність досягнення намічених результатів може варіюватися в широких межах. В умовах ринкової економіки управління грошовими потоками нерозривно пов'язане з багатьма ризиками.

Ризик може бути визначений як ймовірність того, що прогнозовані події не відбудуться (не здійсняться обіцяні явні платежі; отримані грошові потоки виявляться меншими за прогнозовані).

У літературі практично не зустрічається визначення ризику грошового потоку, а розглядається поняття «фінансовий ризик» як ймовірність виникнення втрат фінансових ресурсів. Однак, під ризиком грошових потоків варто розуміти ймовірність виникнення несприятливих наслідків у формі зменшення вхідних і збільшення вихідних грошових потоків в ситуації невизначеності умов здійснення фінансових операцій.

Вплив ризиків грошових потоків на результати діяльності підприємства дуже великий. Тому визначення основних ризиків грошових потоків, їх класифікація, а також методика оцінки та способи усунення або мінімізації їх впливу є обов'язковими елементами системи управління грошовими потоками підприємства.

9. Платоспроможність підприємства. Велике значення для підтримки платоспроможності підприємства має збалансованість позитивних і негативних грошових потоків у сумі та за часом виникнення [6, с. 398]. Для цього необхідно проводити постійний моніторинг рівномірності та синхронності формування позитивних і негативних грошових потоків, для цього можна застосовувати спосіб зіставлення динамічних рядів і графічний метод.

10. Вартість капіталу. за допомогою грошового потоку оцінюється вартість бізнесу, при цьому грошовий потік розглядається як найважливіше джерело генерування корпоративної вартості. Теперішня вартість очікуваного майбутнього грошового потоку

може використовуватися як критерій оцінки вартості підприємства в рамках концепції максимізації доходів власників.

11. Забезпечення підприємства фінансовими ресурсами. Необхідною умовою забезпечення безперервного процесу виробництва є наявність фінансових ресурсів у підприємства. В.М. Федосов вважає, що фінансове забезпечення – це структурна підсистема фінансово-кредитного механізму, система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфер суспільства. Воно здійснюється в трьох формах: самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування [7, с. 33].

12. Рівень управління дебіторською заборгованістю та виробничими запасами. Погашення дебіторської заборгованості є одним із напрямків формування грошових надходжень від операційної діяльності підприємства. Для кожного підприємства велике значення має відбір потенційних покупців і визначення умов оплати продукції, що передбачаються в контрактах. Відбір здійснюється за допомогою неформальних критеріїв: дотримання платіжної дисципліни в минулому, прогнозні фінансові можливості покупця з оплати ним обсягу продукції, рівень поточної платоспроможності, рівень фінансової стійкості, економічні та фінансові умови підприємства виробника (затовареність, ступінь потреби в готівки тощо) [8, с. 183].

**Висновки з проведеного дослідження.** При гострому дефіциті коштів формування та управління грошовими потоками з урахуванням впливу всіх вищевикладених зовнішніх і внутрішніх факторів є найважливішим завданням для фінансового менеджменту підприємства. Дослідження перелічених факторів дозволить оцінити зовнішні можливості та внутрішні резерви формування грошових потоків підприємства у процесі розробки політики управління ними.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
2. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками / И.Д. Кузнецова. – Иваново : ИГХТУ, 2008. – 193 с.
3. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ : [учебное пособие] / Колмыкова Т.С. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 204 с.
4. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
5. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с.
6. Конкуреноспроможність підприємства: оцінка рівня та шляхи підвищення : [монографія] // за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
7. Федосов В.М. Бюджетний менеджмент : [підручник] / [В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В.М. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
8. Кошельок Г.В. Управление дебиторской заборгованістю / Г.В. Кошельок // Вісник Донецького національного університету: зб. наук. статей. Сер. В: Економіка і право. – Вип. 1. – Вінниця: ДоНУ. – 2015. – С. 183–186.

УДК 338.246

Левицька С.А.

аспірант

Херсонського державного університету

## ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто трактування вітчизняними та зарубіжними науковцями змісту поняття «економічна безпека підприємства». Визначено основні функціональні цілі економічної безпеки підприємства.

**Ключові слова:** економічна безпека підприємств.

### Левицкая С.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены трактовки отечественными и зарубежными учеными содержания понятия «экономическая безопасность предприятия». Определены основные функциональные цели экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятий.

### Levitskaya S.A. THEORETICAL ANALYSIS OF THE CONCEPT OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

The article deals with the interpretation of domestic and foreign scientists of the notion of «economic security of an enterprise». Identifies the main functional goals of economic security.

**Keywords:** economic security of enterprise.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах нестабільності ринку успішний розвиток та функціонування будь-якого суб'єкта господарювання в значній мірі залежить від економічної безпеки підприємства. За умов повної економічної самостійності, суб'єкти підприємницької діяльності самостійно визначають свою економічну політику, організовують виробничий процес і збут продукції та несуть повну відповідальність за результати своєї господарської діяльності. Усе це значною мірою вимагає від керівництва підприємств вживання комплексних заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки власного бізнесу та створення на підприємстві комплексної системи економічної безпеки. Завдяки оцінці рівня економічної безпеки підприємства можна проаналізувати ефективність діяльності організації, виявити її проблемні ділянки та попередити можливі загрози для бізнесу, що можуть виникнути у майбутньому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Першими науковцями, що займалися дослідженням економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, стали: Г. Андрощук, О. Барановський, В. Геєць, А. Захаров, М. Кизим, Т. Клебанова, О. Кириченко, С. Лаптев, В. Мунтіян, Є. Олейніков, В. Ортинський, П. Пригунов, В. Сідак, І. Шульга. Також визначенням суті поняття «економічна безпека підприємства» займалися такі науковці, як О. Ареф'єва, В. Бегма, З. Борисенко, І. Бінько, О. Власюк, Б. Грієр, М. Денисенко, М. Ермошенко, М. Камлик, Г. Низенко, С. Ніколаюк, В. Пономаренко, В. Шликов, В. Ярочкін та інші.

**Мета статті.** Розкрити суть поняття «економічна безпека підприємства» та визначити основні функціональні цілі економічної безпеки підприємства.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі розвитку економіки України посилюється дестабілізація в усіх її сферах. Однією з важливих передумов розвитку підприємства є його економічна безпека. Стабільне функціонування та зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства залежить від економічної безпеки. Практика і наукові дослідження свідчать, що організація сучасної підприємницької діяльності потребує доопрацювання і створення системи економічної безпеки, яка б урахувала ті негативи, що може спричинити кожна сторона або економічна дія щодо підприємства. Серед вітчизняних і зарубіжних учених-економістів немає єдиного визначення терміну

«економічна безпека». Водночас, принципових розходжень у підходах до трактування змісту цієї економічної категорії немає.

Словосполучення «економічна безпека» стало вживаним у роки Великої депресії. У 1934 р. за указом президента США Ф. Рузвельта був створений Федеральний комітет з економічної безпеки та Консультативна рада при ньому. Однак це не означало виділення «економічної безпеки» в особливу категорію. Створений Ф. Рузвельтом комітет займався «економічною безпекою» окремих осіб (individuals), насамперед, боротьбою з безробіттям. Невипадково головою комітету став міністр праці. Слід сказати, що поняття «economic security» в англійській мові досі використовується переважно в цьому первісному значенні – як захищеність приватних осіб і домогосподарств від різкого погіршення фінансового становища [13, с. 77].

А на думку М. Камлика, економічна безпека підприємства – це такий стан розвитку суб'єкта господарювання, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності [7, с. 9]. С. Ніколаюк, Д. Никифорчук економічну безпеку підприємства визначають як стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, щодо яких гарантується стабільність функціонування, комерційний успіх, прогресивний науковотехнічний і соціальний розвиток [12, с. 15]. На думку В. Шликова, економічна безпека підприємства – стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз [14, с. 138]. Н. Капустін визначає економічну безпеку підприємства як сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів [8].

О. Грунін визначає економічну безпеку підприємства як «такий стан господарюючого суб'єкта, в якому він при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або передбачених обставин і, в основному, забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику» [3, с. 12]. Л. Бендіков під економічною безпекою підприємства має на увазі «захищеність

його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища та здатність підприємства до відтворення» [1, с. 15].

Загалом економічна безпека підприємства передбачає: високу фінансову ефективність, незалежність і стійкість роботи підприємства; розвиненість і конкурентоспроможність технологічної бази підприємства; високий рівень організації менеджменту підприємства; твердий кадровий відбір; забезпечення відповідності екологічним стандартам; дієвий механізм правового регулювання всіх напрямків діяльності підприємства; забезпечення інформаційної безпеки роботи підприємства; гарантії безпеки працівників підприємства, а також збереження їх майна та професійних інтересів [4, с. 233].

В. Забродський трактує економічну безпеку як «кількісну і якісну характеристику властивостей фірми, що відбиває здатність «самовиживання» і розвитку в умовах виникнення зовнішньої і внутрішньої економічної загрози». Відповідно до позиції В. Забродського, економічна безпека фірми визначається сукупністю факторів, що відбивають незалежність, стійкість, можливості зростання, забезпечення економічних інтересів та ін. [6, с. 35]. А. Могильний вважає, що поняття економічної безпеки підприємства полягає в «забезпеченні стану життєдіяльності, при якому реалізуються його основні інтереси, воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників» [11, с. 9].

Так, Д. Ковальов й Т. Сухорукова визначають економічну безпеку підприємства як «захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність до швидкого подолання загроз або пристосування до умов існування, що не відображаються негативно на його діяльності» [10, с. 48]. О. Кириченко та В. Сідак підкреслюють універсальність категорії економічної безпеки як стану захищеності для всіх рівнів, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином [9].

Т. Гладченко визначає економічну безпеку підприємства як захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, організація якої здійснюється адміністрацією й колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного й соціально-психологічного характеру. При цьому, по-перше, стан захищеності має динамічний характер; по-друге, загроза, що виходить зсередини підприємства, не менш небезпечна, ніж ззовні, і по-третє, система економічної безпеки підприємства повинна взаємодіяти на правовій основі з державною системою забезпечення економічної безпеки [2].

Виявлення, запобігання небезпек і загроз, використання корпоративних ресурсів у непередбаченій ситуації для недопущення непоправного збитку, прийняття ризикових рішень, боротьба з конкурентами і т.д. – це шлях створення умов для досягнення стратегічних цілей підприємницької діяльності, забезпечення стійкого інтенсивного розвитку підприємства, його економічної незалежності [5, с. 19–20]. В цьому і характеризується економічна безпека підприємства.

**Висновки.** Таким чином, проаналізувавши різні трактування поняття «економічна безпека підприємств», можна зробити висновок, що економічна

безпека підприємства – це комплексна характеристика, під якою розуміють рівень захищеності всіх видів потенціалу (науково-технічного, технологічного, виробничого, кадрового) підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, що забезпечує стабільний розвиток та ефективне функціонування підприємства. І основними функціональними цілями економічної безпеки підприємства є: забезпечення фінансової стійкості та незалежності підприємства; досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу; досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством; досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу; якісна правова захищеність діяльності підприємства; забезпечення захисту інформації, комерційної таємниці фірми; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів; мінімізація руйнівного впливу діяльності підприємства на стан навколишнього середовища. Отже, як ми бачимо, забезпечення економічної безпеки є однією з головних складових успішного ведення підприємницької діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // «Менеджмент в России и за рубежом». – М.: Дело и Сервис, 2000. – № 2. – С. 17–32.
2. Гладченко Т.Н. Индикаторы экономической безопасности предпринимательской деятельности / Т.Н. Гладченко. – Донецк: ДОНГАУ «Менеджер», 2000. – №12. – С. 111–114.
3. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. и др.: Питер, 2002. – 160 с.
4. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: [учебник] / [В.С. Гусев, Б.И. Кузин, М.Д. Медников та ін.]. – СПб.: ИД «Очарованный странник», 2001. – 256 с.
5. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: [навч. посіб.] / Донець Л.І., Ващенко Н.В. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
6. Забродський В.А. Современные методы организации и управления промышленным производством / [В.А. Забродський, Н.А. Кизим, Л.И. Янов]. – Харьков: АО «Бизнес-Информ», 1997. – 64 с.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: [навч. посіб.] / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
8. Капустин Н.П. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н.П. Капустин // Бизнес Информ. – 1999. – № 11–12. – С. 45–47.
9. Кириченко О.А. Проблемы управления экономической безопасностью субъектов господарювання: [монографія] / О.А. Кириченко, В.С. Сідак та ін. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2008. – 403 с.
10. Ковалев Д.С. Экономическая безопасность предприятия / Д.С. Ковалев, Т.Н. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–52.
11. Могильний А.И. Основы безопасности бизнеса / [А.И. Могильный, В.Н. Бесчастный, Ю.О. Винокуров]. – Донецк: Регион, 2000. – 130 с.
12. Ніколаюк С.І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності: курс лекцій / С.І. Ніколаюк, Д.Й. Никифорчук. – К.: КНТ, 2005. – 320 с.
13. Фомин А.М. Мировой бизнес и политическая власть / А.М. Фомин // Экономическая безопасность государства. – 2010. – Т.8. – № 3(24). – С. 71–79.
14. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – Рязань: Алетейя, 1999. – 145 с.

УДК 338.540.12

**Македон В.В.**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики промышленности  
и организации производства  
Украинского государственного химико-технологического университета*

## **МАТРИЧНЫЕ МЕТОДЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ: АНАЛИЗ И МЕТОДОЛОГИЯ ПРИМЕНЕНИЯ**

Статья рассматривает вопросы практического применения матричных методов анализа рынка при определении стратегии предприятия. Определены ключевые параметры выбора матричного инструмента и условия проявления его недостатков. Сформулированы условия выбора стратегии предприятием после аналитического исследования рынка на основе портфельного подхода.

**Ключевые слова:** предприятие, стратегия, сегментация рынка, матричный метод, портфельный подход, стратегическая бизнес-единица, конкурентоспособность.

### **Македон В.В. МАТРИЧНІ МЕТОДИ В СТРАТЕГІЧНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ: АНАЛІЗ І МЕТОДОЛОГІЯ ЗАСТОСУВАННЯ**

Стаття розглядає питання практичного застосування матричних методів аналізу ринку при визначенні стратегії підприємства. Визначені ключові параметри вибору матричного інструменту і умови прояву його недоліків. Сформульовано умови вибору стратегії підприємством після аналітичного дослідження ринку на основі портфельного підходу.

**Ключові слова:** підприємство, стратегія, сегментація ринку, матричний метод, портфельний підхід, стратегічна бізнес-одиниця, конкурентоспроможність.

### **Makedon V.V. THE MATRIX METHODS IN STRATEGIC MANAGEMENT: ANALYSIS AND APPLICATION METHODOLOGY**

The article examines the questions of matrix methods practical application of market analysis at determination of enterprise strategy. Was certain the key parameters of matrix instrument choice and condition of display of his defects. Laid down condition choice of strategy an enterprise after analytical market research on the basis of portfolio approach.

**Keywords:** enterprise, strategy, market segmentation, matrix method, portfolio approach, strategic business unit, competitiveness.

**Постановка проблемы.** Современная ситуация в экономике, связанная с продолжающимся переходом к рыночным условиям ведения хозяйства, свободной конкуренции, требует привлечения и рационального использования финансовых, материальных, интеллектуальных и трудовых ресурсов на национальном, локальном и региональном уровнях. Актуальнее становятся задания нахождения и отбор тех движущих сил, которые бы активно влияли на эффективность и ускорение производства, обмен материальных благ и радикальную перестройку системы управления на макро- и микроуровнях. Переход к новой методологии стратегического управления – это творческий подход, расширенный поиск, научные исследования и практическая реализация. Значительную роль в этом процессе играет и изучение зарубежного опыта относительно теории стратегий и внедрение практики накопления фундаментальных и практических знаний относительно стратегического управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Поскольку анализ портфеля бизнесов является одним из важнейших инструментов стратегического управления, то его исследованием, наряду с аналитиками, занимаются и специалисты по менеджменту. Соответственно, портфельный анализ как один из методов стратегического анализа и управления освещается иностранными и отечественными учеными: И. Ансоффом, Б. Бенсуссаном, Б. Витом, Л. Гевличем, Дж. Кенни, М. Ковени, р. Майером, К. Меллахи, В. Пастуховой, М. Робертсом, Дж. Салонелом, А. Стриклендом, А. Томпсоном, А. Тридедом, К. Фляйшнером, Дж. Фринасом, А. Шепардом и другими.

Цель статьи предопределена тем, что она раскрывает взаимозависимость отдельных частей бизнеса и дает представление о том, что стратегический портфель как единое целое существенно отличается от простой суммы его частей. С помощью анализа

портфеля бизнесов могут быть сбалансированы такие важнейшие факторы бизнеса, как риск, поступление денежных средств, возобновление или прекращение отдельных видов деятельности предприятия.

Изложение основного материала исследования. Целью портфельного анализа является оценка товарно-рыночных возможностей промышленного предприятия, взаимосвязи между отдельными видами его деятельности. Результат этого вида анализа дает ответ на вопрос, какими видами деятельности следует заниматься, какой должна быть структура этих видов деятельности. Самыми употребляемыми методами оценивания качества видов деятельности предприятия в практике стратегического управления являются модели, представленные в виде матриц, где каждый сектор бизнеса (хозяйственное подразделение) графически позиционируется на полях двух- или трехмерной аналитической матрицы [1]. Наиболее известными методами являются матрицы Бостонской консалтинговой группы («Boston Consulting Group») (портфельная матрица БКГ – матрица «рост–доля рынка»), матрица «McKinsey–General Electric» («привлекательность–конкурентоспособность»); модель портфельного анализа по методу «Shell-DPM» (матрица «отраслевая привлекательность–конкурентоспособность»); матрица фирмы «Arthur D. Little» (ADL/LC), в основе которой лежит концепция жизненного цикла отрасли (хозяйственной единицы); матрица И. Ансоффа, трехмерная схема Абея [2, с. 120–122].

Матрица может быть построена на основе пары показателей, которые характеризуют стратегические позиции. Построение матрицы помогает сравнить стратегические бизнес-единицы (далее – СБЕ) или продукты (товары) по таким критериям, как темп роста продаж, относительная конкурентная позиция, стадия жизненного цикла, доля рынка, привлекательность отрасли и другие [3].

Наиболее простым и распространенным является метод Бостонской консалтинговой группы – так называемая матрица «рост-доля рынка», которая строится следующим образом: горизонтальная ось показывает долю (часть) рынка, которую занимает каждый продукт или СБЕ. Доля рынка определяется в матрице как отношение доли рынка бизнес-единицы к доле рынка конкурирующего рыночного лидера.

Если показатель относительной доли рынка (далее – ОДР) рыночного лидера больше единицы, в том числе ОДР=2, то доля рынка рыночного лидера в двое больше, чем у ближайшего конкурента. Если же ОДР<1, то доля рынка бизнес-единицы меньше, чем у лидера. Высокая доля рынка рассматривается как индикатор бизнеса, который генерирует значительные денежные потоки, то есть показатель ожидаемого денежного потока. Это положение основывается на кривой опыта (эффект корпоративной агломерации) [4, с. 136].

Вторая переменная – темп роста отраслевого рынка (далее – ТРО), который основывается на прогнозах продаж продукции отрасли и связан с анализом жизненного цикла отрасли. Темп роста отрасли 10% является пределом разделения между быстрым и медленным ростом ( $0 < \text{ТРО} < 10$  – медленный;  $10 < \text{ТРО} < n$  – быстрый). После нанесения значений двух переменных по вертикали – ОДР, горизонтали – ТРО и разделению плоскости на четыре части получают матрицу, пример которой приведен на рисунке 1 [9].

Каждая бизнес-единица предприятия или его продукт в соответствии с описываемыми выше переменными (ОДР и ТРО) попадают в один из квадратов матрицы. Графически позиции продукта (товара) или бизнес-единицы отображают кругом, диаметр которого пропорционален объему продаж данного продукта. При этом все товары или бизнес-единицы дифференцируются по четырем группам: «трудные дети» (вопросительные знаки), «звезды», «дойные коровы», «собаки», каждая из которых имеет свои характерные особенности.

Благодаря проведенному анализу можно проследить за развитием каждой СБЕ во времени и разработать определенные стратегии. Для «звезд» – сохранение лидерства; для «собак» – выход с рынка или низкая активность; для «вопросительных знаков» – инвестирование и выборочное развитие; для «дойных

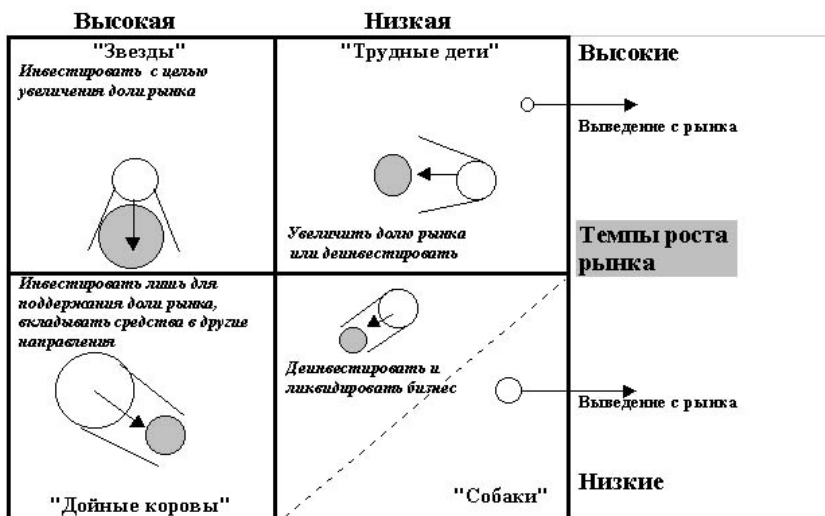


Рис. 1. Матрица «БКГ» существующего и прогнозируемого состояния портфеля промышленного предприятия

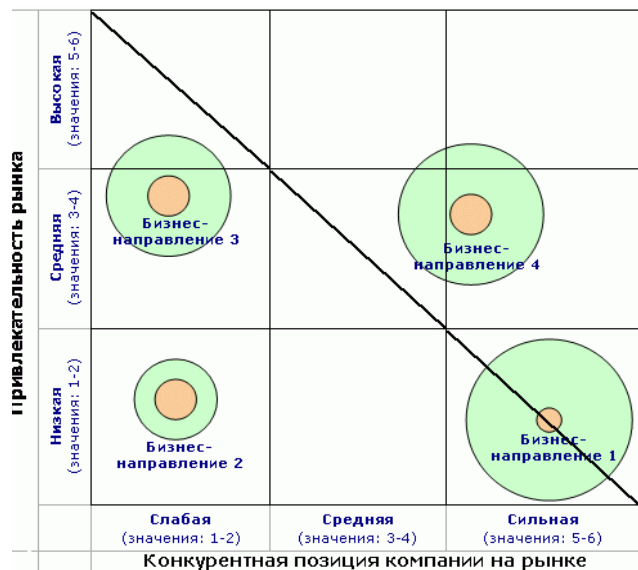


Рис. 2. Матрица «McKinsey–General Electric» (матрица «привлекательность–конкурентоспособность»)

коров» – получения максимальной прибыли и стабильная генерация денежного потока [6, с. 264].

Однако, несмотря на важность рассмотренного метода анализа, который соединил рыночные факторы деятельности предприятия с финансовыми аспектами ведения хозяйства, он имеет и ряд недостатков, которые отмечаются в исследовании В. Пастуховой [8]. К ним относят следующие: матрица оценивает критерии как «низкий–высокий», хотя множество хозяйственных подразделений работают на рынках со средними темпами роста, распределение бизнес-направлений на четыре составляющие является упрощенным, при этом не учитывается состояние отрасли и жизненный цикл СБЕ, эффект «кривой опыта» нельзя применить ко всем отраслям, невозможность пользоваться предложенными критериями.

Альтернативный подход, который ликвидирует ряд недостатков рассмотренной матрицы, предложен компанией «General Electric» в сотрудничестве с консалтинговой фирмой «McKinsey» в виде матрицы «привлекательность–конкурентоспособность». Это девяти-клеточная матрица, расположенная в двумерной системе координат – отраслевой привлекательности и возможности позиции в конкуренции конкретного бизнеса [7, с. 103; 8]. Конкурентоспособность СБЕ определяется по таким показателям как: размер и доля рынка; прибыльность в сравнении с конкурентами; знание потребителя и рынка; возможность конкуренции по ценам и по качеству; конкурентные силы и слабости; технические возможности (рис. 2).

Не принимая во внимание значительные преимущества матрицы «McKinsey–General Electric» над матрицей «БКГ» (использование более широкого круга показателей, комплексных критериев, что дает возможность детально характеризовать позицию СБЕ на рынке и др.), следует отметить наличие недостатков,

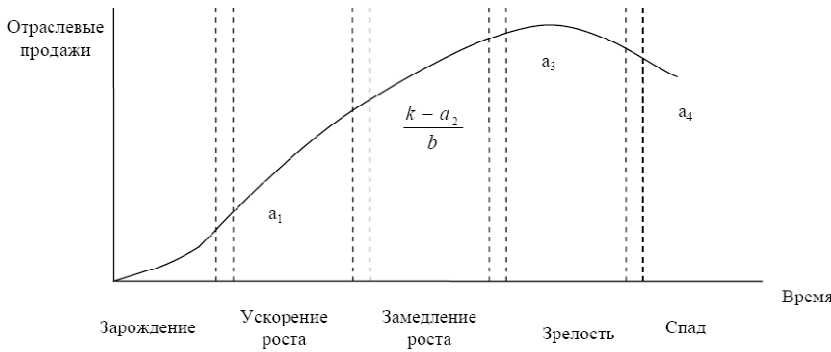


Рис. 3. Стадії життєвого циклу галузі (хозяйственной единицы), традиційний сценарій

которые частично идентичны с матрицей «БКГ», а именно: рыночные параметры рассматриваются в статике, конкурентоспособность СБЕ оценивается поверхностно, дает общие рекомендации относительно направлений развития отдельных СБЕ.

Наиболее пригодной и эффективной для стратегического анализа промышленного предприятия, которую можно применить для формирования «портфеля стратегий» и оптимальной диверсификации как на корпоративном, так и на уровне отдельных хозяйственных

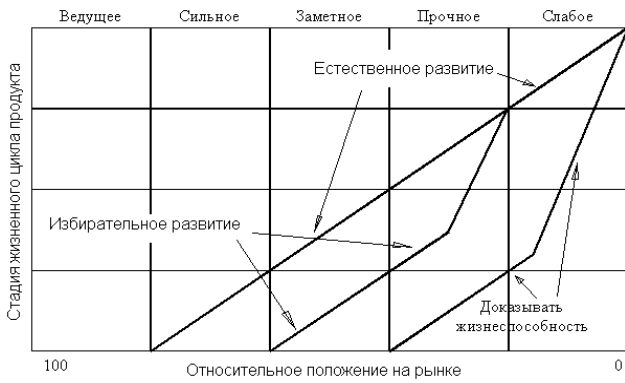


Рис. 4. Матриця ADL/LC

единиц, является модель, предложенная аналитиками Ч.В. Хофером и Д. Шенделом и развития консалтинговой группой «Артур Д. Литтл» (Arthur D. Little), которая получила название модели «ADL/LC» [9; 10]. В основе модели лежит концепция жизненного цикла (далее – ЖЦ) отрасли (аббревиатура LC является сокращением Life-Cycle – жизненный цикл), которая в своем развитии проходит такие стадии, как зарождение, рост или развитие, зрелость, старение (упадок) (рис. 3).

Надо учесть, что соответствующим стадиям отвечают самые вероятные функции, которые описывают динамику показателей (конкурентных пре-

имуществ) хозяйственной единицы на каждой из стадий (табл. 1) [11, с. 107].

В силу этого анализ отдельного вида бизнеса промышленного предприятия необходимо осуществлять с учетом указанных стадий жизненного цикла, на которой он может находиться.

С изменением стадий ЖЦ изменяется конкурентное положение одних видов бизнеса относительно других. СБЕ могут занимать одну из 5-ти конкурентных позиций: доминирующую, сильную, благоприятную, стойкую или слабую (иногда выделяется шестая позиция – нежизнеспособная, которая рассматривается нечасто). Для того чтобы определить конкурентное положение в соответствующей стадии развития отрасли, каждый сектор бизнеса анализируется отдельно. Соединения двух параметров – 4 стадий жизненного цикла и 5 конкурентных позиций – формируют так называемую матрицу ADL, которая содержит 20 клеток (рис. 4.) [9, с. 169; 11].

Позиция конкретного вида бизнеса изображается на матрице рядом с другими видами бизнеса предприятия, в зависимости от которой предлагается набор стратегических решений. Однако, кроме отражения положения всех видов бизнеса, каждая клетка матрицы имеет соответствующую аналитическую нагрузку: ассоциируется с определенным уровнем прибыльности и величиной потока денежных

Таблица 1

Функции, которые отображают динамику показателей на разных стадиях ЖЦ

Этап ЖЦ	Обозначение функции	Уравнение функции	Вид кривой, которая описывает функцию
Зарождение	Комбинированная функция экспоненциальной степени	$y = e^{at} x t^b$	
Ускорение роста	Экспоненциальная функция	$y = a x e^t$	
Замедление роста	Вторая функция Торнквиста	$y = \frac{k \times (t+a)}{t+b}$	
Зрелость	Парабола	$y = a + bt - ct^2$	
Спад	Прямая	$y = a - bt$	



средств; определяет стратегическое решение относительно получения доли на рынке, стратегического положения и необходимых инвестиций; они являются основой цепочки «естественный выбор → специфический выбор → уточнение стратегии». Кроме отражения конкретной позиции СБЕ и выбора оптимальной стратегии, модель ADL может продемонстрировать финансовый вклад СБЕ в корпоративный портфель, сбалансированность которого определяется относительно распределением финансовых индикаторов по оси жизненного цикла.

Модель ADL может применяться как для определения фактической конкурентной позиции каждого вида бизнеса и стадии жизненного цикла отрасли, где он функционирует, так и для сбалансирования корпоративного хозяйственного портфеля и выбора оптимальной стратегии.

В стратегическом анализе вклад каждого вида бизнеса, позиционирующего по разным стадиям жизненного цикла и их рентабельности в вышеописанной модели, применяются так называемые RONA-графы, которые схематически изображают рентабельность чистых активов (RONA) и уровень реинвестиций средств (внутреннего перераспределения) внутри хозяйственного портфеля промышленного предприятия (рис. 5.).

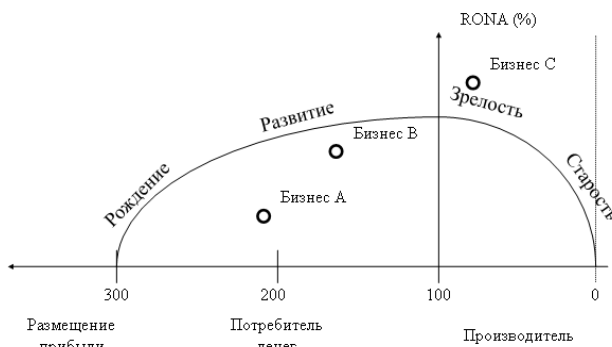


Рис. 5. RONA-граф в стратегическом менеджменте

В сбалансированном хозяйственном портфеле разные виды бизнеса должны быть во всех четырех типичных категориях (генератор денежных средств, потребитель средств, инвариант средств, отрицательное внутреннее перераспределение). RONA-граф предусматривает, что в сбалансированном портфеле поток денежных средств, который генерируется, должен быть равным или превышать поток денежных средств, который используется. Адекватная прибыльность рассматривается как уровень прибыльности, которая отвечает корпоративным целям [11, с. 102–103].

Надо отметить, что модель является довольно схематической и может подтолкнуть неопытных менеджеров к принятию механических и поверхностных стратегических решений. Невзирая на это, модель ADL/LC – это чрезвычайно мощный и полезный инструмент стратегического анализа и принятия управленческих решений.

Выводы из проведенного исследования. Главными преимуществами существующих матричных методов стратегического анализа являются: комплексное исследование бизнес-единиц (стратегических хозяйственных подразделений), простота и наглядность представления возможных стратегий, в большинстве случаев – конкретные варианты стратегий, акцент на качественной стороне анализа. Среди основных недостатков стоит отметить статичный характер моделей, ограниченное количество позиций, показателей, стратегий. Большинство моделей ориентировано для применения на корпоративном уровне.

Матричные методы играют важную роль в стратегическом анализе, но кажущаяся простота матричных методов обманчива, поскольку все они требуют полной и надежной информации относительно состояния рынка, сильных и слабых сторон предприятия и его основных конкурентов. В связи с этим построение матриц должно сопровождаться дальнейшей работой по сегментации рынка, сбору информации, которая в большинстве случаев в настоящее время отсутствует в необходимой форме и объеме.

Использование методов портфельного анализа является необходимым и важным моментом в осуществлении стратегического анализа, который позволяет: получить обобщенную картину хозяйственного портфеля, определить функции, рынки, положение и взнос каждого вида бизнеса в хозяйственный портфель промышленного предприятия, рассмотреть и разработать оптимальные стратегии для каждого вида деятельности.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Гевлич Л.Л. Стратегічна діагностика підприємства : [монографія] / Л.Л. Гевлич. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 199 с.
2. Mellahi K. Global Strategic Management / [K. Mellahi, J.G. Frynas, P. Finlay]. – UK: Oxford University Press, 2005. – 395 p.
3. Ковени М. Стратегический разрыв. Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / [М. Ковени, Д. Гэнстер, Б. Хартлен, Д. Кинг]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 232 с.
4. Фляйшнер К.С. Стратегический и конкурентный анализ: методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К.С. Фляйшнер, Б.Е. Бенсуссан; пер. с англ. Д.П. Коньковой; под общ. ред. д.э.н., проф. И.М. Степнова и к.э.н. Ю.А. Ковальчук. – М.: БИНОМ. Лаб. знаний, 2009. – 541 с.
5. Kenny G. Strategic Planning and Performance Management. Develop and Measure a Winning Strategy / G. Kenny. – UK: Elsevier Butter worth Heinemann, 2005. – 264 p.
6. Wit V. Strategy Synthesis. Resolving strategy. Paradoxes to Create Competitive Advantage / V. Wit, R. Meyer. – UK: Thomson Learning, 2005. – 469 p.
7. Роберт М. Новое стратегическое мышление: просто о сложном / М. Роберт. – М.: Поколение, 2006. – 320 с.
8. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : [монографія] / В.В. Пастухова. – К.: Вид-во КНТЕУ, 2009. – 302 с.
9. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой, 12-е издание. – М.: Вильямс, 2007. – 928 с.
10. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : [монографія] / О.М. Тридід. – Харків : Вид-во ХДЕУ, 2002. – 364 с.
11. Saloner G. Strategic Management / [G. Saloner, A. Shepard, J. Podolny]. – USA: John Wiley&Sons, Inc., 2001. – 442 p.

УДК 631.12: 336.2

**Макогон В.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів**Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва***ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Статтю присвячено питанням впливу системи сільськогосподарських підприємств оподаткування на формування їх матеріально-технічної бази. Висвітлено роль аграрного аутсорсингу у забезпеченні покриття дефіцитів у системі матеріально-технічного забезпечення агроформувань. Доведено вагомість податкових чинників поширення аутсорсингу в аграрній сфері.

**Ключові слова:** інвестиції, матеріально-технічна база, аутсорсинг, оподаткування, єдиний податок, податковий коректор, відсоткова ставка.

**Макогон В.В. НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья посвящена вопросам влияния системы налогообложения сельскохозяйственных предприятий на формирование их материально-технической базы. Раскрыта роль аграрного аутсорсинга в обеспечении покрытия дефицитов в системе материально-технического обеспечения агроформирований. Доказана значимость налоговых факторов в распространении аутсорсинга в аграрной сфере.

**Ключевые слова:** инвестиции, материально-техническая база, аутсорсинг, налогообложение, единый налог, налоговый коректор, процентная ставка.

**Makogon V.V. TAX ASPECTS OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF MATERIAL-TECHNICAL BASE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

The article is devoted to the influence of the taxation system of agricultural enterprises on the formation of their material and technical base. The role of agricultural outsourcing in the software to cover the deficiencies in the system of logistical support of agricultural enterprises. Proven the significance of tax factors in the spread of outsourcing in the agricultural sector.

**Keywords:** investment, logistics, outsourcing, taxation, single tax, tax corrector, the interest rate.

**Постановка проблеми.** Одним із ключових елементів ефективного управління сільськогосподарським підприємством є забезпечення умов для повноцінного відтворення його матеріально-технічної бази. На жаль, тенденції останніх років свідчать про посилення процесу її деградації, незважаючи на досить високі показники прибутковості виробництва більшості видів продукції, передусім зернових і соняшника. Не менший деструктивний вплив на відтворення матеріально-технічної бази чинить і макроекономічна нестабільність, наслідками якої стала суттєва девальвація гривні та посилення інфляційних процесів. У такій ситуації одним із можливих чинників забезпечення окремих технологічних процесів сучасною високопродуктивною технікою є застосування аграрного аутсорсингу. При цьому значний вплив на поширення цього явища в аграрному секторі є неврегульованість інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, до кола яких починаючи з 2015 р. включено і виробників сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних положень здійснення аутсорсингу, його переваг, ризиків, а також виділення етапів розвитку аутсорсингу в сільському господарстві зробили зарубіжні вчені: Ж. Барвар, р. Морган [2], М. Дойл [4], а також вітчизняні економісти: О. Білорус, О. Гаврилук [1], А. Загородній [5] та ін. Проблемам податкової оптимізації значну увагу у своїх працях приділили: М. Елінгхем [13], Я. Греца [3], В. Маліков [4], В. Оліховський [7], А. Ракітіна [8], О. Ходякова [11], А. Чиж [12] та ін. Разом із тим потребують додаткових досліджень питання податкової оптимізації з використанням аграрного аутсорсингу.

**Мета статті** полягає у висвітленні результатів дослідження податкових аспектів управління формуванням матеріально-технічної бази сільськогосподар-

ських підприємств Харківської області та їх впливу ефективність функціонування окремих галузей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення високої ефективності сільськогосподарського виробництва неможливо без його якісної та сучасної матеріально-технічної бази, формування якої обумовлює потребу у зростаючому обсязі капітальних інвестицій. Натомість статистичні дані свідчать про відсутність їх зростання у сільськогосподарських підприємствах Харківської області в 2008–2014 рр. При цьому в окремі роки досліджуваного періоду спостерігалися суттєві коливання останніх (рис. 1). Так, якщо в 2008 р., а також протягом 2012–2014 рр. щорічні капітальні вкладення агроформувань Харківщини були не нижчими від 70 тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь, то в 2009–2011 рр. спостерігався їх спад до 30,6 тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь, обумовлений впливом світової фінансової кризи. При цьому під час аналізу інвестиційної діяльності агроформувань Харківщини нашу увагу привернула відтворювальна структура їх капітальних вкладень. Було встановлено, що обсяги амортизаційних відрахувань у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь жодного року не покривали фактичні обсяги капітальних вкладень. А в 2008–2009 рр. величина капітальних інвестицій перевищувала сумарний обсяг прибутку й амортизації агроформувань, що свідчить про залучення для їх фінансування позикових коштів. Натомість у 2010–2014 рр. сумарна маса прибутку й амортизації перевищувала обсяг капітальних інвестицій, що вказує на використання значної частини нерозподіленого прибутку сільськогосподарських підприємств Харківщини для фінансування приросту оборотних активів у вартісному і фізичному обсягах.

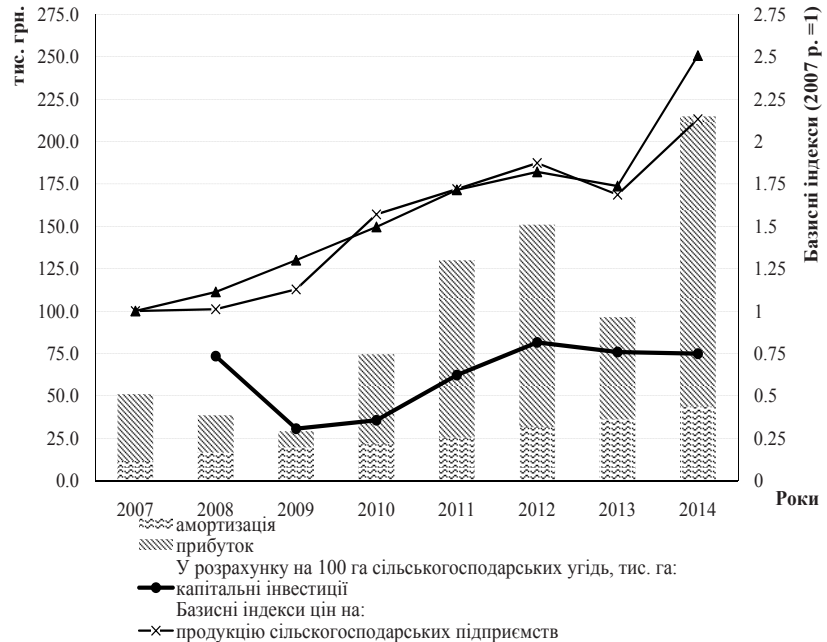
На перший погляд, такий стан справ суперечить економічній логіці, оскільки, не маючи відповідної матеріально-технічної бази, господарство, навіть

за умов швидкого приросту поточних витрат, не досягатиме очікуваного приросту продуктивності виробництва. Деякою мірою ситуацію пояснює поглиблення спеціалізації агроформувань на виробництві зернових, передусім пшениці та кукурудзи, а також насіння сояшника. Але знову ж і для цих культур притаманне зношення основних засобів, використуваних під час їх виробництва. При цьому переорієнтація більшості агровиробників на виробництво одного виду продукції або їх неширокого кола автоматично підвищує попит, а відповідно, і ціни на технічні засоби, використовувані під час їх виробництва, що знову ж обумовлює зростання попиту в інвестиціях в їх оновлення. З метою пояснення причин цієї суперечності було досліджено структуру поточних витрат сільськогосподарських підприємств Харківської області в 2007–2014 рр. Зокрема, особливу увагу привернула до себе динаміка двох їх складників – витрат на оплату послуг сторонніх організацій та на оплату праці (рис. 2.)

Було встановлено, що на фоні скорочення частки витрат на оплату праці спостерігалось зростання питомої ваги витрат на оплату послуг сторонніх організацій. А з урахуванням того, що темпи приросту витрат на оплату однієї людино-години в сільськогосподарських підприємствах України в досліджуваному періоді становили 31,7%, тоді як аналогічний показник для тарифів на послугу становив лише 6,2%, слід констатувати скорочення кількості технологічних операцій, виконуваних працівниками сільськогосподарських підприємств із передачею їх виконання підрядним організаціям, тобто аутсорсинг виробництва з метою залучення для формування матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств ресурсів підрядних організацій. При цьому зазначене було притаманне передусім виробництву рослинницької продукції й обумовлювалося особливостями організації виробництва у цій галузі, насамперед ширшим застосуванням у ньому рухомої частини основних засобів (рис. 3).

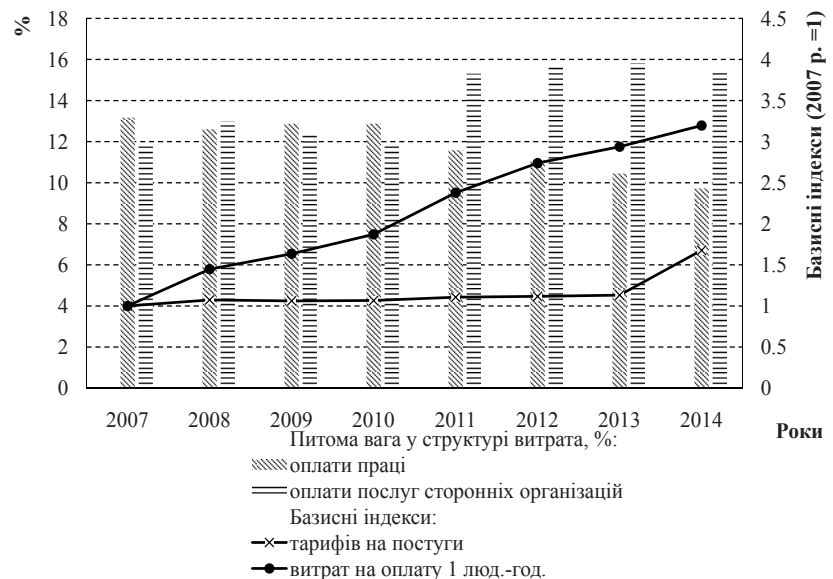
Так, якщо надання підрядною організацією послуг із використанням власних тракторів, комбайнів та інших сільськогосподарських машин у рослинництві окремим, часто суттєво територіально відстороненим сільськогосподарським підприємствам не має значних технологічних обмежень, то технологія виробництва тваринницької продукції не передбачає переміщень у просторі тваринницьких приміщень та обладнання для них. Але, незважаючи на галузеві особливості, значення аграрного аутсорсингу зростатиме й надалі внаслідок вищої

ефективності його застосування для покриття дефіцитів у матеріально-технічній базі агроформувань. При цьому основними мотивами цього є якісніше і швидше виконання технологічних операцій спеціалізованими організаціями, які мають висококваліфікований персонал та нову, високопродуктивну техніку, можливість повнішого її завантаження, податкові переваги тощо.



**Рис. 1. Відтворювальна структура капітальних інвестицій сільськогосподарських підприємств Харківської області в 2007–2014 рр.**

Джерело: власні розрахунки автора на основі форм статистичної звітності ф. 50-с-г. по сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2007–2014 рр.



**Рис. 2. Питома вага на оплату праці та послуг сторонніх організацій у структурі витрат сільськогосподарських підприємств Харківської області в 2007–2014 рр.**

Джерело: власні розрахунки автора на основі форм статистичної звітності ф. 50-с-г. по сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2007–2014 рр.

На підтвердження цього нами було досліджено вплив альтернатив ресурсного забезпечення збирання зернових за рахунок власних інвестицій та з використанням послуг сторонньої організації на ефективність виробництва зернових. Спочатку було визначено вплив придбання зернозбиральної техніки за рахунок власних коштів на фінансові результати функціонування галузі. Для цього на підставі даних порталу <http://autoline.com.ua> було визначено, що найпоширенішою маркою на ринку нової і вживаної зернозбиральної техніки є комбайни компанії JOHN DEERE, зокрема модель JOHN DEERE 9660. Її вартість залежно від року випуску і комплектації станом на 1 серпня 2016 р. становила 70–170 тис. дол. США, або 1,75–4,25 млн. грн. При цьому рекомендоване виробником річне навантаження для цієї моделі становило 1 700 га за середньої врожайності 45–50 ц зерна з 1 га. Отже, якщо сільськогосподарське підприємство матиме площу посівів, близьку до рекомендованого річного навантаження, питомі витрати на його придбання становитимуть 40–100 дол. США на 1 га посівів зернових, або 1 030–2 500 грн./га. Зрозуміло, що придбання комбайна господарством з меншою площею посівів зернових призведе до зростання інвестиційних витрат у розрахунку на їх одиницю.

Далі було з'ясовано, що середня врожайність і ціна реалізації зернових сільськогосподарськими підприємства Харківської області в 2015 р. становили, відповідно, 39,6 ц/га та 281,8 грн./ц. Виходячи з цього, середня виручка у розрахунку на 1 га посівів зернових за умови стовідсоткової товарності виробництва мала становити 11,2 тис. грн. на 1 га їх посівів. При цьому, враховуючи величину рентабельності виробництва і реалізації зернових підприємствами Харківської області, яка в 2015 р. становила 37,7%, було визначено, що витрати на 1 га посівів з урахуванням накладних, без амортизації, становили 8,1 тис. грн. Додавши до цього показника очікувану величину інвестиційних витрат на придбання комбайна (2,5 тис. грн./га), було визначено, що чистий грошовий потік від реалізації зернових у розрахунку на 1 га становитиме лише 600 грн. При цьому

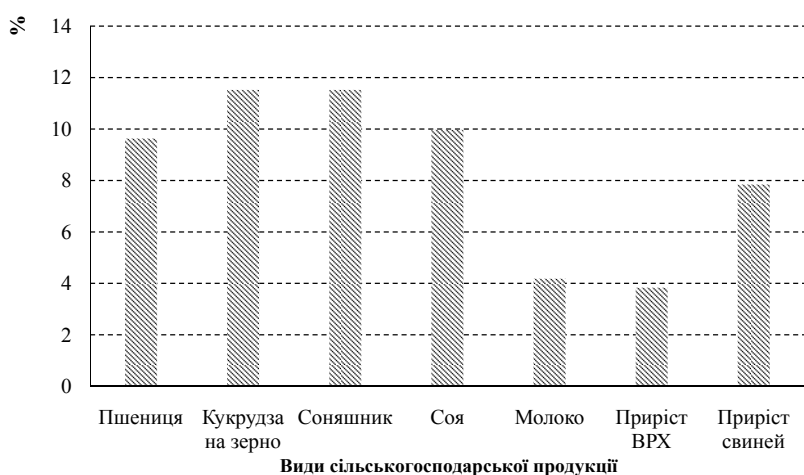
позитивне значення цього показника матимуть лише господарства із площею посіву понад 1,5 тис. га, натомість для інших, із меншою площею посівів, чистий грошовий потік матиме від'ємне значення.

З іншого боку, за даними 2014 р., лише 13,7% сільськогосподарських підприємств Харківської області, що займалися виробництвом зернових, мали площу посівів понад 1 500 га; ще 13,6% господарств мали площу посівів зернових від 1 000 до 1 500 тис. га; у 30,0% господарств вона становила від 500 до 1 000 га; у 16,9% – від 100 до 500 га; у 9,1% площа посівів зернових не перевищувала 100 га. Таким чином, слід констатувати, що, з одного боку, більш ніж для 85% зерновиробників придбання цього комбайну є економічно не вигідним, а з іншого – саме ця модель є лідером продаж.

Під час розрахунків ми виходили з того, що для придбання комбайна використовуються винятково власні джерела. Насправді ж коло господарств, спроможних витратити для придбання комбайна 2–4 млн. грн. власних коштів, є досить обмеженим, більшість господарств змушені будуть скористатися для цього банківським кредитом або лізингом, використання яких ще більше підвищує вартість комбайна для господарства. Так, якщо для придбання такого комбайну господарство вирішить скористатися трирічним кредитом у розмірі 3,6 млн. під 24% річних із його погашенням рівними частинами по 100 тис. грн. на місяць, то сума відсотків за користування ним за перший рік становитиме 732 тис. грн., за другий – 444 тис. грн., а за третій – 156 тис. грн. У підсумку вартість придбання комбайну зросте на 1,33 млн. грн.

З іншого боку у фінансовому менеджменті досить широко застосовується поняття «податкового коректора», сутність якого полягає у зменшенні податкового навантаження платника податку на прибуток за рахунок включення до його оподатковуваних витрат відсотків за кредит. При цьому податкова знижка пропорційна сумі сплачених відсотків і ставці податку на прибуток. Зокрема, у нашому випадку величина економії по податку на прибуток за перший рік користування кредитом могла становити 131,8 тис. грн., за другий – 79,9 тис. грн., а за третій – 28,1 тис. грн.

У підсумку податкова економія за три роки користування кредитом досягла б 239,8 тис. грн. Але більшість агровиробників не мають можливості використати «податковий коректор», оскільки не є платниками податку на прибуток. Зрозуміло, що можливість його застосування ще не є достатнім додатковим стимулом для переходу до загальної системи оподаткування. Підставами для цього є порівняння податкового навантаження за звичайної й спрощеної форм оподаткування. Якщо величина єдиного податку для четвертої групи платників – агровиробників Харківської області з урахуванням підвищення ставок та індексації грошової оцінки на 1 га ріллі в 2016 р. становить 280–300 грн./га, то з урахуванням припущення, що величина прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь у 2016 р. не буде нижчою від її значення в 2015 р., коли вона становила 4,9 тис. грн., то величина податку на прибуток на 1 га досягла б 882 грн., що є значно вищим порівняно з єдиним податком.



※ Питома вага витрат на оплату послуг у структурі витрат на виробництво окремих галузей, %

**Рис. 3. Питома вага витрат на оплату послуг у складі витрат на виробництво окремих видів продукції сільськогосподарськими підприємствами Харківської області в 2014 р.**

Джерело: власні розрахунки автора на основі форм статистичної звітності ф. 50-с-г. по сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2007–2014 рр.

У такій ситуації логічним є припущення про застосування менеджментом агроформувань прийомів, які дають змогу останнім, не полишаючи кола підприємств – платників єдиного податку, скористатися перевагами податкового коректору. У такій ситуації доцільним є створення за рахунок внесків одного або групи сільськогосподарських підприємств самостійної господарської одиниці, що працюватиме на загальній системі оподаткування і надаватиме послуги материнській компанії та фінансуватиметься за її рахунок. Вона зможе залучити кредитні ресурси, а гарантом їх повернення виступатиме сільськогосподарське підприємство. У підсумку, використовуючи фіксовану суму фінансових ресурсів у межах цього кооперативного утворення, його власник зможе двічі мінімізувати податкові платежі. З одного боку, він матиме можливість скористатися податковим коректором, узявши кредит від імені підприємства, що надає технологічні послуги материнській компанії, а з іншого – уникатиме сплати податку на прибуток як виробник сільськогосподарської продукції. При цьому важливим з погляду оптимізації сукупного податкового навантаження є встановлення тарифів на послуги. Так, якщо тарифи, що надаються технологічним підрозділом материнської компанії, є вищими від середніх по ринку аналогічних послуг, то відбуватиметься зростання податкового навантаження. Натомість зниження цін на послуги до рівня їх фактичної собівартості з урахуванням відсотків за кредит дає змогу мінімізувати величину сукупного податкового навантаження і надає можливість скористатися «податковим коректором».

Підтвердженням широкого застосування схеми податкової оптимізації з використанням аграрного аутсорсингу виступають тенденції зміни цін на куповані матеріальні ресурси, оплату однієї людино-години і тарифів на послуги. Так, згідно з даними статистичного щорічника «Сільське господарство України» за 2009 та 2014 рр. [9; 10], оплата однієї людино-години в сільськогосподарських підприємствах України протягом 2007–2014 рр. щорічно зростала на 31,7%; щорічний приріст ціни однієї тони паливно-мастильних матеріалів щорічно становив 17,1%; 1 ц поживних речовин у складі мінеральних добрив – 28,8%; однієї кормової одиниці – 27,9% на рік; темп приросту цін на запасні частини дорівнював 12,7%; а приріст тарифів на роботи і послуги, отримані сільськогосподарськими підприємствами від підрядних організацій, становив лише 6,2% на рік. При цьому слід зважити, що ціни на запасні частини і паливно-мастильні були однаковими як для пересічного агровиробника, так і для агротехнологічного підрозділу, що і обумовило штучне зниження їх фінансових результатів та зниження сукупного податкового навантаження в межах кооперативного утворення.

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження встановлено посилення негативних тенденцій у формуванні матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, що обумовлює необхідність ширшого залучення підрядних організацій для вико-

нання окремих технологічних операцій із використанням належних їм техніки і сільськогосподарських машин. Оцінка впливу варіанту придбання основних засобів за рахунок власних коштів для їх застосування у високоприбутковій зерновій галузі засвідчила негативний вплив такого підходу до оновлення матеріальної бази на фінансові результати функціонування цієї галузей. При цьому використання кредитних ресурсів обумовлює ще суттєвіше зниження прибутковості виробництва зернових. З іншого боку, визначено, що вагомим чинником підвищення ефективності інвестиційних вкладень із фінансуванням за рахунок позикових коштів є застосування «податкового коректора», можливості використання якого є обмеженим для сільськогосподарських підприємств – платників єдиного податку. Натомість застосування аграрного аутсорсингу в межах кооперативних об'єднань дає останнім змогу водночас скористатися у процесі податкової оптимізації як перевагами сплати єдиного податку для учасників – виробників сільськогосподарської продукції, так і використати ефект «податкового коректора» для підприємств, що надають технологічні послуги материнській компанії в межах об'єднання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білорус О.Г. Глобальний конкурентний аутсорсинг: [монографія] / О.Г. Білорус, О.В. Гаврилюк. – К.: КНЕУ, 2010. – 352 с.
2. Бравар Ж.Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж. Бравар, Р. Морган. – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 251 с.
3. Греца Я.В. Вплив законодавства про трансфертне ціноутворення на процес податкового планування / Я.В. Греца // Науковий вісник Ужгородського нац. ун-ту. – 2014. – Вип. 26. – С. 149–151.
4. Доил Д.П. Управление затратами: Стратегическое руководство / Д.П. Доил. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 264 с.
5. Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородній, Г.О. Партин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 87–89.
6. Маліков В.В. Розробка стратегії податкового планування на підприємстві / В.В. Маліков, О.С. Абрамова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2012. – № 2. – С. 13–17.
7. Оліховський В.Я. Технологічні карти та можливості їх використання у податковому плануванні / В.Я. Оліховський // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2014. – № 794. – С. 295–304.
8. Ракітіна А.Ю. Особливості організації податкового планування на підприємстві / А.Ю. Ракітіна // Управління розвитком. – 2013. – № 21. – С. 119–121.
9. Сільське господарство України у 2009 році: статистичний збірник / Відп. за вип. О.М. Прокопенко; Державний комітет статистики України. – К., 2010. – 379 с.
10. Сільське господарство України у 2014 році: статистичний збірник / Відп. за вип. О.М. Прокопенко; Державний комітет статистики України. – К., 2015. – 376 с.
11. Ходякова О.В. Концепція реалізації ефективного податкового планування на підприємстві / О.В. Ходякова, А.С. Лук'яненко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 213–218.
12. Чиж А.Ю. Податкове планування грошових зобов'язань підприємства / А.Ю. Чиж // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2014. – № 1. – С. 172–177.
13. Allingham M. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis / M. Allingham, A. Sandmo A. // Journal of Public Economics. – 1972. – № 1. – P. 323–338.

УДК 658:338.1

**Мариненко Н.Ю.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та фінансів  
Тернопільського національного технічного  
університету імені Івана Пулюя***ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТЬ  
«РОЗВИТОК» І «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА»**

У статті систематизовано наукові підходи до сутності понять «розвиток» і «розвиток підприємства». На основі аналізу категоріально-понятійного апарату наведено обмеження у використанні поданих дефініцій. Установлено характерні ознаки та елементи досліджуваних понять.

**Ключові слова:** розвиток, розвиток підприємства, економічна система, адаптація, зовнішнє середовище.

**Мариненко Н.Ю. ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПОНЯТИЙ «РАЗВИТИЕ» И «РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ»**

В статье систематизированы научные подходы к сущности понятий «развитие» и «развитие предприятия». На основе анализа категориально-понятийного аппарата приведены ограничения в использовании представленных определений. Установлены характерные признаки и элементы исследуемых понятий.

**Ключевые слова:** развитие, развитие предприятия, экономическая система, адаптация, внешняя среда.

**Marynenko N.Yu. IDENTIFICATION AND INTERPRETATION OF THE «DEVELOPMENT» AND «ENTERPRISE DEVELOPMENT» NOTIONS**

Scientific approaches concerning the essence of the «development» and «enterprise development» notions are systematized in the paper. On the basis of the categorial and conceptual apparatus analysis the limitations of the researched definitions use are provided. Main features and components of the studied notions are determined.

**Keywords:** development, enterprise development, economic system, adaptation, external environment.

**Постановка проблеми.** Рівень розвитку, якого досягнуло підприємство на певному етапі своєї діяльності, може залишатися незадовільним, а потенційні можливості зростання – втраченими. Маючи на меті ефективну діяльність у майбутньому та беручи до уваги швидкі темпи змін у зовнішньому середовищі функціонування підприємств, сучасну політичну та економічну ситуацію в Україні, актуальним є аналіз трактувань важливого для кожного суб'єкта господарювання поняття «розвиток». Власне, процес розвитку економічних систем передбачає наявність в економічних агентів властивості адаптації, яка в традиційному вигляді є їхньою здатністю пристосовуватися до зовнішнього середовища та існуючих умов.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Закономірності розвитку підприємств та формулювання його фундаментальних положень стали основою наукових праць Р. Акоффа, І. Ансоффа, Ст. Біра, П. Друкера, М. Кондратьєва, Е. Менсфілда, Х. Менша, Р. Солоу, Дж. Стігліца, К. Фрімена, Й. Шумпетера та ін. Серед вітчизняних учених, які досліджують проблеми розвитку підприємств або окремі аспекти даного питання, слід відзначити І.В. Алексєєва, Б.М. Андрушківа, М.В. Афанасьєва, М.Г. Белопольського, В.О. Василенко, А.Е. Воронкову, І.С. Грозного, С.П. Дунду, Л.О. Жилінську, В.А. Забродського, М.О. Кизима, О.Д. Коршунову, М.М. Лепу, Р.М. Лепу, Ю.А. Нагорну, Ю.С. Погорелова, Л.Р. Прийму, О.І. Пушкаря, О.В. Раєвнєву, В.Д. Рогожина, В.І. Рудика, О.М. Тридіда, Ф.І. Хміля, А.В. Череп, Т.М. Янковець та ін.

**Мета статті** полягає в установленні сутності понять «розвиток» і «розвиток підприємств», систематизації наукових підходів до трактування даних термінів.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** У Великій радянській енциклопедії [1] подано загальне визначення поняття «розвиток»: це безповоротна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів. за умови наявності всіх трьох перелічених властивостей даного визначення виділяють процеси розвитку серед інших змін: оборотність змін характе-

ризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності характерна для випадкових процесів катастрофічного типу; за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес позбавляється характерного для розвитку єдиної, внутрішньої взаємопов'язаної лінії; у результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта (виникнення, трансформація або зникнення його елементів чи зв'язків); здатність до розвитку становить одну із загальних властивостей матерії та свідомості.

В.І. Ляшенко також вважає, що поняття «розвиток» містить три взаємопов'язані характеристики: зміну, зростання та поліпшення, акцентуючи при цьому увагу саме на поліпшенні, тобто «змінах, які забезпечують можливість більш широкого кола людей скористатися суспільними благами, що виникають під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників» [2].

Традиційно розвиток розглядають із позиції таких підходів:

1. Розвиток – це фаза зростання життєвого циклу. Так, С.М. Івашковський під поняттям «розвиток» розуміє низку змін підприємства, що тотожні стадіям життєвого циклу [3]. Порівнюючи підприємство з живим організмом, Д.Б. Кокоріна трактує розвиток як поступовий перехід з одного етапу розвитку на інший [4]. Цікавою є думка А. Павлуцького, який робить наголос на тому, що система розвивається через подолання кризи, що виникає на кожному з п'яти етапів розвитку [5].

2. Розвиток – це процес переходу системи з одного стану в інший. Даний процес передбачає: незворотну, спрямовану закономірність зміни системи; виникнення змін, які приводять до появи нової якості системи та зміцнення її життєздатності; перехід від одного якісного стану системи до іншого; рух від простого до складного, від нижчого до вищого.

3. Розвиток – це узгодження інтересів економічних суб'єктів: на основі гармонійної взаємодії із зовнішнім середовищем; процес, який ґрунтується на використанні результатів НТП.

У межах розвитку економічних систем виділяють три основні напрями формалізації поняття «розвиток підприємства». Перший напрям передбачає ототожнення розвитку економічної системи з її економічним зростанням, з його високими темпами. У даному разі актуальною є теоретична модель економічної динаміки, запропонована американським математиком Дж. фон Нейманом. У цій моделі виробництво всіх продуктів зростає в одному темпі, ціни не залежать від часу, приріст виробництва фінансується шляхом інвестування прибутку. У моделі розглядається обмежене число ( $k$ ) технологічних способів, що випускають  $n$  продуктів з певними частотами. Чистий продукт ділиться на фонд споживання і фонд накопи-

чення. На цій основі записується ряд співвідношень, використовуючи які можна послідовно, крок за кроком, «розвивати» процес виробництва [6].

Структурні одиниці виробничо-господарських структур (ВГС) зі слабким власним потенціалом і його пролявом можуть розвиватися з темпом зростання, максимально наближеним до темпу росту окремих домінуючих структур лише тоді, коли ці структурні одиниці отримують заплановані матеріальні, грошові, інформаційні, технологічні, інтелектуальні й інші виробничо-економічні потоки хоча б з однієї домінуючої структури [7].

Другий напрям формалізації розвитку підприємства передбачає розгляд економічного розвитку як процесу онтогенезу (від грец. *ὄντογένεσις*: *ὄν* – буття

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «розвиток підприємства»

№ з/п	Автор	Визначення	Обмеження у використанні
1.	М.В. Афанасьєв, В.Д. Рогожин, В.І. Рудика [13]	Під розвитком підприємства розуміється досягнення якісного або кількісного приросту корисного результату порівняно з попереднім рівнем, тобто досягнення безпосередньо пов'язано зі зростанням міри ефективності діяльності підприємства	Автори нечітко проводять розмежування між ростом та розвитком підприємства
2.	В.О. Василенко [14]	Розвиток підприємства – це процес переходу з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому або привнесенням якісно нових елементів, властивостей або характеристик	Автор не наводить критерію, за яким відбуваються якісні перетворення на підприємстві в процесі його розвитку
3.	Ю.С. Погорєлов [15]	Під розвитком підприємства розуміється довготривала сукупність процесів кількісних та якісних змін у діяльності підприємства, які призводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища	Дане визначення можна трактувати і з позиції сталого розвитку, що збільшить його недостатньо чітким
4.	О.І. Пушкар [16]	Розвиток підприємства – це найбільш повне задоволення інтересів ключових суб'єктів, що зацікавлені в діяльності підприємства: власників, персоналу та держави, що виражається у вирішенні трьох суперечностей: між інтересами даних суб'єктів, між потребами фінансування розвитку підприємства та поточними потребами суб'єктів	Дане визначення носить абстрактний характер без конкретних рекомендацій щодо координації діяльності визначених суб'єктів у процесі розвитку підприємства
5.	О. В. Раєвська [17]	Під розвитком підприємства автор розуміє процес формування нової дисипативної структури, вираженої в якісній зміні складу, структури і способу (моделей) функціонування системи, який проявляється в кризовій формі і спрямований на досягнення зміни глобальних цілей підприємства. Це унікальний процес трансформації підприємства, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його функціонування шляхом переведення його в новий аттрактор функціонування	Досить універсальне та повне визначення розвитку підприємства як відкритої системи у просторі й часі
6.	О. М. Тридід [18]	Під розвитком підприємства автор розуміє обрану модель довгострокових дій підприємства, яку необхідно реалізувати для досягнення поставлених перед ним цілей	Дане визначення може бути використаним лише в процесі постановки цілей підприємства та формулювання його завдань
7.	Е.М. Коротков [19]	Розвиток підприємства – сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи; його здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища	Дане визначення характеризує розвиток тільки як процес
8.	А.В. Черних [20]	Розвиток підприємства обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та є таким, що характеризується збільшенням його потенціалу, попиту на його продукцію, масштабу діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва та зберігати платоспроможність протягом тривалого періоду часу; це процес змін, які трапляються у функціонуванні підприємства	Складність застосування даного визначення в господарській діяльності підприємств
9.	Ф.І. Хміль [21]	Автор подає поняття організаційного розвитку, трактуючи його як «довготермінову роботу в організації щодо вдосконалення процесів вирішення проблем і оновлення» та пов'язуючи із проведенням змін в організації	Неоднозначність трактування; незрозуміло, які саме проблеми потребують вирішення в процесі розвитку
10.	О.Д. Коршунова [22]	Розвиток підприємства – це процес формування, накопичення та використання стратегічних здатностей із метою забезпечення зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції підприємства на ринках праці, капіталу та товарів відповідно до інтересів різних груп суб'єктів ринку	Автор наділяє змістом поняття винятково з позиції формування та використання потенціалу до розвитку
11.	С.П. Дунда [23]	Розвиток підприємства – сукупність спрямованих, інтенсивних та якісних змін економічної природи, що відбуваються на підприємстві внаслідок протиріч у внутрішньому середовищі та впливів факторів зовнішнього середовища	Основа увага зосереджена на здатності протидіяти впливам зовнішнього середовища

і  $\gamma\acute{\epsilon}\nu\epsilon\sigma\eta$  – походження, народження). Це поняття в біології означає індивідуальний розвиток організму від запліднення до смерті [8]. Підприємства в процесі онтогенезу також зазнають низку змін, які в економіці ототожнюються зі стадіями життєвого циклу [9]. Відповідно, дослідження розвитку підприємства та його підрозділів як онтогенетичної системи дає змогу глибше та детальніше проаналізувати динамічні процеси з економічної та управлінської точок зору.

В основу третього напрямку трактування розвитку підприємства покладено принципи філогенезу (від грец.  $\phi\acute{\iota}\lambda\omicron\nu$  – плем'я, раса і  $\gamma\epsilon\nu\nu\acute{\alpha}\omega$  – породжую). У біології філогенез розглядають як розвиток біологічного виду в часі [10]. За такого підходу аналіз стану підприємства передбачає відстеження того, як «змінюється стан підприємства на основі «ковзання» точки в багатовимірному просторі ознак по відношенню до гіперплощини» [11]. Гіперплощину розраховують на основі методів дискримінантного аналізу [12].

Зазначені вище основні властивості поняття «розвиток» лягли в основу змісту поняття «розвиток підприємств», що відображено в представлених підходах у табл. 1.

На підставі проведеного аналізу та попередніх досліджень [24], розвиток підприємства пропонуємо розглядати як спрямовану, закономірну якісну зміну його стану.

Таким чином, можна зробити висновок, що для складних економічних систем, до числа яких належать промислові підприємства та їхні структурні підрозділи, процеси розвитку можна описати з використанням висновків теорії систем, що розвиваються. У рамках цієї теорії з'ясовані загальні закономірності розвитку, які, на думку Д.С. Чернавського [25], можуть бути зведені до такого:

- у всіх системах, що розвиваються, виникає нова цінна інформація;

- еволюція протікає нерівномірно. Етапи плавного розвитку (досить довгі) чергуються з короткочасними стадіями бурхливого розвитку (у математичному сенсі цього слова – з катастрофами);

- поняття «розвиток» можна розуміти у трьох різних значеннях: по-перше, як прагнення до одного з можливих і обраних після катастрофи стаціонарних станів; по-друге, як повільний розвиток, що відстежує зміни параметрів системи аж до досягнення наступної біфуркації; по-третє, як швидкий відступ від стаціонарного стану, коли останній утрачає стійкість (власне катастрофа).

При цьому закономірність зміни стану підприємства диктується еволюційними змінами економічних інститутів, циклічними процесами, змінами ринкової кон'юнктури і конкретного конкурентного середовища [7]. На рис. 1 зображено графічну інтерпретацію структурних елементів системи розвитку підприємства, де  $Q$  – якість функціонування підприємства.

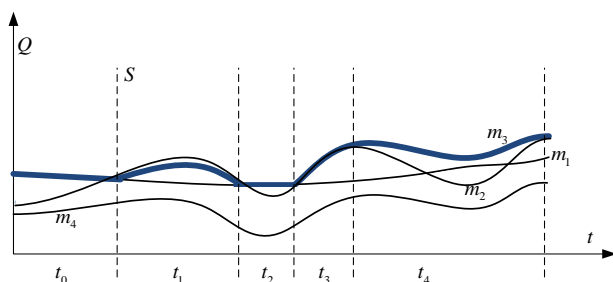


Рис. 1. Графічна інтерпретація структурних елементів системи розвитку підприємства [8]

Нижню межу розвитку підприємства  $m_3(t)$  можна визначити виходячи з: а) необхідності зберігання та зростання значень якості функціонування підприємства вище порогу безпеки  $m_1(t)$  (інтервали  $t_0$  та  $t_2$ ); б) зростання якості функціонування підприємства  $m_2(t)$  порівняно з попередніми періодами; в) темпів приросту якості функціонування підприємства, які не повинні бути нижчими, ніж темпи приросту економіки та конкурентного оточення  $m_4(t)$  (інтервал  $t_4$ ).

**Висновки.** Таким чином, установлено зміст поняття «розвиток» та його основні ознаки залежно від підходу до його ідентифікації. Аналіз існуючих точок зору щодо розуміння сутності розвитку взагалі та розвитку підприємства зокрема дав змогу виділити елементи або складові частини поняття «розвиток підприємства»: кількісні та якісні зміни, незворотність таких змін; процесний характер; сукупність процесів; адаптація до зовнішнього середовища; здатність протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища, долати кризові ситуації; поліпшення умов діяльності; довготривалість та сталість; збільшення ефективності використання потенціалу підприємства в ринковому середовищі; внутрішня інтеграція до нових умов функціонування; підвищення життєздатності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bse.sci-lib.com>.
2. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем : теория, режимы, институты : [монография] / В.И. Ляшенко. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 668 с.
3. Ивашковский С.Н. Экономика для менеджеров: микро- и макроуровень : [учеб. пособ.] / С.Н. Ивашковский ; 4-е изд., испр. – М. : Дело, 2011. – 440 с.
4. Кокорина Д.Б. Реструктуризация и реинжиниринг в современных организациях: общее и особенное / Д.Б. Кокорина. – М. : Ломоносовские чтения. – 2003. – Т. 2.
5. Павлуцкий А. Люди и организация : технология совершенствования компаний / А. Павлуцкий // Управление персоналом. – 2000. – № 3. – С. 70–73.
6. Модель фон Неймана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://studopedia.org/4-164769.html>.
7. Цопа Н.В. Оценка динамики функционирования промышленного предприятия / Н.В. Цопа // Экономика. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. – 2009. – Вип. 21. – Ч. 2. – С. 25–35.
8. Онтогенез [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Онтогенез>.
9. Ивашковская И.В. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации / И.В. Ивашковская, Г.Н. Константинов, С.Р. Филонович // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 19–34.
10. Філогенез [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Філогенез>.
11. Филиппов Л.А. Оценка бизнеса и смежные вопросы / Л.А. Филиппов. – Барнаул : Алтайский ун-т, 2001. – 470 с.
12. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия / Я.А. Фомин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
13. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : [монография] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
14. Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 56. – С. 100–107.
15. Погорелов Ю.С. Развитие предприятия : понятия та види / Ю.С. Погорелов // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 88. – С. 75–81.
16. Пушкарь А.И. Моделирование управления развитием предприятия на основе согласования интересов экономических субъектов / А.И. Пушкарь, Л.В. Потрашкова // Экономическая кибернетика. – 2003. – №№ 1–2(19–20). – С. 22–33.
17. Раевнева О.В. Управление развитием предприятия : методология, механизмы, модели : [монография] / О.В. Раевнева ;



- Н.-д. центр індустр. пробл. розв. НАН України, Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
18. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : [монографія] / О.М. Тридід ; Харк. Держ. екон. ун-т. – Харків, 2002. – 363 с.
  19. Коротков Е.М. Концепція менеджмента : [учеб. посіб. для студ. и слух. по напр. «менеджмент»] / Э.М. Коротков. – М. : ДеКА, 1996. – 301 с.
  20. Черных А.В. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / А.В. Черных ; Белгородский государственный технический университет. – Белгород, 2006. – 20 с.
  21. Хміль Ф.І. Основи менеджменту : [підручник] / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.
  22. Коршунова Е.Д. Моделирование процесса адаптивного управления организационным развитием предприятия инвестиционно-промышленной сферы / Е.Д. Коршунова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 34–39.
  23. Дунда С.П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» / С.П. Дунда // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/380/369>.
  24. Мариненко Н. Якісний розвиток промислового підприємства : діалектичний аналіз / Н. Мариненко // Схід. – Донецьк, 2013. – № 3(123). – С. 39–42.
  25. Чернавский Д.С. Эволюционная экономика и теория развивающихся систем / Д.С. Чернавский // Экономическая трансформация и эволюционная теория Й.Шумпетера. – М. : Институт экономики РАН, 2004. – 182 с.

УДК 336.201.3

**Мельник О.В.**  
аспірант

Вінницького національного аграрного університету

## ВПЛИВ ЗМІН У ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

У статті розглянуто та проаналізовано основні зміни в податковому законодавстві, а саме збільшення ставок податків та зменшення податкових пільг для сільськогосподарських підприємств – виробників, внесені до Податкового кодексу України з 1 січня 2016 р. відповідно до вимог МВФ у рамках програми розширеної підтримки української економіки, визначено їх вплив на аграрний сектор економіки на рівні держави. Встановлено основні негативні наслідки такого впровадження та запропоновано компромісні зміни, які б влаштували і державу, і аграріїв.

**Ключові слова:** оподаткування, спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість, фіксований податок, податкова політика, спеціальний рахунок, податкова пільга.

### Мельник О.В. ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ в НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ БИЗНЕС в УКРАИНЕ

В статье рассмотрены и проанализированы основные изменения в налоговом законодательстве, а именно увеличение ставок налогов и уменьшение налоговых льгот для сельскохозяйственных предприятий – производителей, внесенные в Налоговый кодекс Украины с 1 января 2016 г. В соответствии с требованиями МВФ в рамках программы расширенной поддержки украинской экономики, определено их влияние на аграрный сектор экономики на уровне государства. Установлены основные негативные последствия такого внедрения и предложены компромиссные изменения, которые бы устроили и государство, и аграриев.

**Ключевые слова:** налогообложение, специальный режим налогообложения налогом на добавленную стоимость, фиксированный налог, налоговая политика, специальный счет, налоговые льготы.

### Melnyk O.V. THE INFLUENCE OF CHANGES IN TAX LEGISLATION ON THE AGRICULTURAL BUSINESS IN UKRAINE

In the issue the major changes in tax legislation, such as the increase in tax rates and reducing tax incentives for agricultural enterprises – manufacturers, which were adopted in the Tax Code of Ukraine on 1 January 2016 in, are considered and analyzed. These changes were made in accordance with the requirements of the IMF under the extended Support Ukrainian economy. In addition, the impact of these changes to the agricultural sector at the state level was defined. The basic negative effects of the implementation were determined and the compromise changes, that would satisfy and the state and farmers, were proposed.

**Keywords:** taxation, special tax to value added tax, flat tax, tax policy, special account tax benefit.

**Постановка проблеми.** Система оподаткування є важливим критерієм розвитку бізнесу в кожній державі, це важіль, від якого відштовхуються підприємці, обираючи галузь економіки, яку вони будуть розвивати та в якій вони збираються отримувати прибуток.

Сільське господарство – це специфічна галузь для всіх країн та всіх економік, оскільки є дуже багато факторів, незалежних від людини, які на неї впливають. Географічне розташування, природні умови нашої держави створюють надсприятливі умови для розвитку сільського господарства. Однак існує ще один дуже важливий елемент розвитку даної галузі – це сприяння та підтримка держави, яка може виражатись в інвестиціях, субсидіюванні, наданні податкових пільг та знижок, лояльній податковій політиці.

Із початку незалежності України законотворцями приділялась значна увага зменшенню податкового навантаження на підприємства сільськогосподарського напрямку господарювання шляхом надання спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість та запровадження єдиного фіксованого податку, що давало можливість платникам-виробникам прорахувати річні затрати на податки та активізувати діяльність із метою отримання максимального прибутку.

Нині Україна зазнає важкі часи, влада країни змушена вживати певних заходів для задоволення вимог МВФ із метою отримання кредитів для забезпечення певної стабільності економіки. Однак дані зміни не завжди є прийнятними для всіх верств населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Такі зарубіжні вчені, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, А. Лаффер, К. Макконнелл, С. Брю, розглядали та вивчали теоретичні основи оподаткування, що було відображено в їхніх наукових працях. Окрім того, такі вчені, як М.І. Литвин, В.Г. Пансков, Д.Г. Чернік, С.А. Шаталов, приділили значну увагу об'єкту вивчення податків. Слід звернути увагу на те, що вивчені науковці вивчали систему оподаткування на рівні держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зміни в податковому законодавстві стосовно оподаткування сільськогосподарських підприємств показують теоретичну основу, дають змогу лише поверхнево оцінити вплив змін на діяльність підприємств, але аналізуючи більш глибоко, можна зрозуміти та побачити негативні наслідки таких змін та їх вплив на економіку держави в цілому. Розглянувши питання з різних боків (із боку приватного сектору економіки та з боку державної влади), можна дійти висновку, що існують інші шляхи вирішення проблеми, які є більш компромісними та прийнятними для обох сторін.

**Мета статті** полягає у розгляді змін у податковому законодавстві щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств, визначенні їх впливу на розвиток даної галузі економіки та основних компромісних аспектів вирішення проблеми, що виникає.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сільське господарство є важливою, можна сказати, провідною галуззю економіки України. Але враховуючи часті зміни в законодавстві держави, дана галузь опинилась під загрозою втрати стимулів для подальшого розвитку.

Українське сільське господарство має надвисокий потенціал, але для його реалізації аграрії дуже потребують підтримки держави.

Хочеться звернути увагу на те, що світова практика не має прикладів, коли якась галузь національної економіки була успішною та швидко розвивалась без інвестицій, але найголовнішою в даному аспекті є підтримка з боку держави.

Українські сільгоспвиробники рідко піднімали питання щодо свого скрутного становища, навіть незважаючи на те, що за всі роки незалежності Україна майже не фінансувала їх розвиток. Бідолашні аграрії тихо раділи й тому, що вони можуть користуватися пільгами в оподаткуванні, що й становило понад 90% загального обсягу державної підтримки.

Зокрема, з 1998 р. для сільськогосподарських підприємств-виробників діяв спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість, відповідно до якого підприємство могло акумулювати кошти з податку на додану вартість на спеціальних рахунках для власних потреб (перелік яких було встановлено державою).

Звільнені від ПДВ сільгоспвиробники були платниками фіксованого сільськогосподарського податку в розмірі 0,45% від вартості землі. [1] Саме такі закони податкової політики дали змогу в 2014 р. додатково інвестувати у виробництво близько 24 млрд. грн., з яких 19,8 млрд. – завдяки спецрежиму ПДВ, 3,6 млрд. – завдяки єдиному фіксованому податку [2].

У 2015 р. завдяки такому податковому законодавству аграрії збагатили виробництво на 32 млрд. грн.: 28 млрд. грн. та 4 млрд. грн. відповідно.

Однак, з 1 січня 2016 р. для селян настали важкі часи, оскільки все докорінно змінилося, коли набрали чинності зміни до Податкового кодексу та норми

нового бюджету. З 1 січня 2016 р. для сільгоспвиробників існує диференційована система дії спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість відповідно до виду сільськогосподарської діяльності.

Відповідно до пункту 209.2 статті 209 розділу V Кодексу, позитивна різниця між сумою податкових зобов'язань звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту звітного (податкового) періоду, визначена по окремих видах сільськогосподарських операцій, перераховується до державного бюджету України та на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств у різних частках залежно від виду продукції:

а) по операціях із сільськогосподарськими товарами/послугами, крім операцій із зерновими та технічними культурами та операцій із продукцією тваринництва (далі – інша сільськогосподарська продукція):

- до державного бюджету України – 50%;
- на спеціальні рахунки, відкриті сільськогосподарськими підприємствами – суб'єктами спеціального режиму оподаткування в установах банків та/або в органах, які здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, – 50%;

б) по операціях із зерновими та технічними культурами підлягає перерахуванню:

- до державного бюджету України – 85%;
- на спеціальні рахунки, відкриті сільськогосподарськими підприємствами – суб'єктами спеціального режиму оподаткування в установах банків та/або в органах, які здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, – 15%;

в) по операціях із продукцією тваринництва підлягає перерахуванню:

- до державного бюджету України – 20%;
- на спеціальні рахунки, відкриті сільськогосподарськими підприємствами – суб'єктами спеціального режиму оподаткування в установах банків та/або в органах, які здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, – 80% [1].

Для забезпечення правильності розрахунків із бюджетом сільгоспвиробників зобов'язали відкрити ще додаткові спецрахунки залежно від виду діяльності в доповнення до вже існуючих спеціальних рахунків. Порядок перерахування коштів на такі рахунки встановлено Податковим кодексом України.

У доповнення до збільшення ставок оподаткування податком на додану вартість зросла ставка єдиного фіксованого податку з 0,45% до 0,81%. Лише в 2016 р. прогнозується сплата за використання ріллі та пасовищ у сумі 2,1 млрд. грн. [1].

В умовах кризової економіки та відсутності прямої бюджетної підтримки податкові пільги були для сільгоспвиробників єдиним вагомим інструментом державної допомоги. Відмова від спецрежиму оподаткування ПДВ та збільшення ставки фіксованого податку призведе до зменшення на 27 млрд. грн. об'єму коштів, що призведе до банкрутства значної кількості підприємств або примусить їх діяти в умовах тіньової економіки.

Для населення така податкова політика також відіграє негативну роль, оскільки слід очікувати підвищення цін на товари та зменшення виробництва на 4,3–4,5% (30 млрд. грн.). У результаті знизяться обсяги валової сільськогосподарської продукції, скоротяться обсяги валютного виторгу від експорту аграрної продукції в розмірі близько 1 млрд. дол. [2].

Різне збільшення фіскального навантаження змусить сільгосппідприємства скорочувати поголів'я худоби і птиці. за рахунками УЖАБ, поголів'я ВРХ у підприємствах аграрної галузі може знизити

тися на 49%, свиней – на 27%, птиці – на 27%, а зменшення поголів'я приведе за собою зменшення виробництва продукції тваринництва [2; 3].

Також, важливим наслідком такої податкової політики є скорочення кількості зайнятих у сільській місцевості, оскільки на сільськогосподарський напрям припадає основна зайнятість населення. Вірогідне скорочення може досягти 120 тис. осіб [4, с. 64].

Окрім того, вкрай важке становище доповнюється ще й ускладненням механізму податкового адміністрування ПДВ, а саме: наявністю кількох електронних рахунків, запровадженням розподілу позитивної різниці між сумою податкових зобов'язань та сумою податкового кредиту ПДВ за вказаними вище видами операцій. Відповідно, зростає навантаження на працівників фінансово-бухгалтерської сфери сільськогосподарських підприємств.

Слід звернути увагу й на те, що більшість сільськогосподарських підприємств в Україні знаходяться за межами міста, відповідно, Інтернет-зв'язок та його швидкість не найкращі. До того ж багато малих і середніх фермерських господарств не мають не лише технічних засобів, а й достатньо кваліфікованих кадрів для освоєння такої складної системи адміністрування ПДВ, що призведе до помилок та нараховування штрафів фіскальною службою.

Враховуючи все вищевикладене, представники аграрної галузі почали піднімати тривогу. До Мінагрополітики постійно надходять звернення та скарги щодо необхідності відновлення дії спецрежимів оподаткування для сільськогосподарських підприємств.

Зрозуміло, що скасування податкових пільг – це одна з ключових вимог МВФ у рамках програми розширеної підтримки української економіки. Оскільки продовження співпраці з МВФ, отримання нових кредитних траншів – це запорука фінансової стабільності нашої країни, а скасування пільгового оподаткування аграрного сектора – одна з пріоритетних умов такої співпраці, ми повинні усвідомлювати відповідальність за стан вітчизняної економіки в цілому [4, с. 65].

Дана ситуація є доволі складною та потребує об'єктивного розгляду та пошуку компромісного вирішення. Фінансова стабільність – одна з важливих передумов успішної посівної кампанії, яка є гарантією продовольчої безпеки країни та основою експортного потенціалу [5, с. 147].

Зміни в оподаткуванні та скасування податкових пільг для сільськогосподарських підприємств і є компромісом з боку парламенту, президента та Верховної Ради. Однак даний варіант може бути вдосконалений із метою покращання роботи аграріїв.

Компромісом, прийнятним для сільгоспвиробників, може бути розподіл оподаткування 50 на 50, тобто відшкодування половини суми ПДВ на спеціальний рахунок та половини – до державного бюджету незалежно від виду діяльності. Ще одним компромісом може бути 100-відсоткова акумуляція ПДВ лише для малих сільськогосподарських підприємств із визначеною кількістю землі та обсягом оподаткованих операцій, що дасть можливість рости та розвиватись. Хоча, впроваджуючи останній «компроміс», існує ризик «дріблення» вже існуючих великих сільськогосподарських підприємств на менші, ті, які підпадуть під 100-відсоткову акумуляцію податку на додану вартість.

Сільське господарство – це специфічна галузь народного господарства. Особливістю даної галузі є те, що виробничими ресурсами виступають живі організми – рослини і тварини, на розвиток яких дуже важко впливати, оскільки існують певні біологічні закони розвитку живої природи.

Крім того, дана галузь господарства дуже залежна від зовнішніх факторів впливу, зокрема від погодних умов, наявності хвороб, епідемій, шкідників тощо. Виробник у результаті впливу даних факторів може миттєво втратити все та збанкрутіти.

Саме тому для сільськогосподарських підприємств-виробників потреба в додаткових фінансових стимулах є об'єктивною та обґрунтованою необхідною.

**Висновки.** До 2016 р. В Україні існували сприятливі умови з боку фіскальної політики для розвитку аграрного бізнесу. Однак із метою отримання позитивної оцінки та лояльності з боку МВФ влада була змушена прийняти низку змін у податковому законодавстві, які завдали значного удару по підприємствах сільськогосподарського напрямку. У зв'язку з даними змінами кількість підприємств аграрного сектору значно скорочується, багато з них шукають шляхи оптимізації прибутку та йдуть по шляхах тіньової економіки.

Відповідно, зміни у фіскальній політиці держави щодо аграрної галузі економіки на даний час мають багато негативних наслідків, хоча на рівні держави прогнозується збільшення надходжень до бюджету від сільського господарства. Негативні наслідки, які виникли в результаті внесених змін до податкового законодавства, видно неозброєним оком, позитивні ж можна бути прорахувати лише по завершенні бюджетного року, коли весь урожай буде зібрано та реалізовано.

Проаналізувавши теоретичну основу всіх змін та наслідків, винесено низку компромісних припущень, які б могли задовольнити і владу, і платників податків, і тим самим не заводити економіку «в тінь», а легалізувати весь грошовий обіг сільськогосподарських підприємств, не вимушуючи їх шукати шляхи оптимізації прибутку.

Таким чином, зміни у фіскальній політиці держави щодо аграрної галузі економіки потребують більш глибокого аналізу «села», його кадрових ресурсів фінансово-бухгалтерського потенціалу, матеріального забезпечення з метою всебічного задоволення потреб у змінах до податкового законодавства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Стратегічний план розвитку ДФС України на 2015–2018 роки, затверджений Наказом ДФС України від 12.02.2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [sfs.gov.ua/data/normativ/.../Nakaz\\_DFS\\_80.doc](http://sfs.gov.ua/data/normativ/.../Nakaz_DFS_80.doc).
3. Стратегія розвитку аграрного сектора економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/7644>.
4. Босенко А.В. Важелі податкового регулювання в сільському господарстві країн ЄС / А.В. Босенко // Економічні моделі управління в сучасних умовах: теорія і практика : матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (17 квітня 2015 р.) – Кіровоград : Ексклюзив-Систем, 2015. – С. 64–65.
5. Дема Д.І. Спрощена система оподаткування: реалії та перспективи в Україні / Д.І. Дема, І.В. Шевчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 146–149.
6. Ластовецький В.О. Галузевий бухгалтерський облік: проблеми теорії і практики : [навч. посіб.] / В.О. Ластовецький. – Чернівці : Прут, 2005. – 200 с.
7. Малишкін О. Диференціація поняття «Бухгалтерський облік»: податковий аспект / О. Малишкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 13–20.
8. Проскура К.П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період: ефективність та напрями модернізації / К.П. Проскура. – К. : Емкон, 2014. – 376 с.
9. Филиппова Н.В. Гармонизація налогов как ключевой элемент интеграционных процессов / Н.В. Филиппова // Економіка про-

- мисловості. – 2015. – № 2. – С. 68–75 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprg\\_2015\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprg_2015_2_6).
10. Юрий С.И. Фискальная и стимулирующая эффективность упрощенных режимов оподаткування для частных підприємств / С.И. Юрий,

- О.Р. Квасовський // Финансы Украины. – 2002. – № 8. – С. 63–70. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/>.

УДК 339.187.62

**Микитюк О.Л.**

*аспірант кафедри управління фінансово-економічною безпекою  
Університету економіки та права «КРОК»*

## МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Статтю присвячено дослідженню підходів до організації системи економічної безпеки суб'єктів господарювання під час здійснення лізингових операцій. Охарактеризовано та обґрунтовано концептуальні взаємозв'язки в процесі менеджменту економічної безпеки суб'єкта господарювання. Представлено оцінку впливу на лізингоодержувача зміни суми лізингових платежів.

**Ключові слова:** система економічної безпеки, суб'єкти господарювання, лізингові операції, система менеджменту економічної безпеки.

### **Микитюк А.Л. МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

Статья посвящена исследованию подходов к организации системы экономической безопасности субъектов хозяйствования при осуществлении лизинговых операций. Охарактеризованы и обоснованы концептуальные взаимосвязи в процессе управления экономической безопасностью предприятия. Представлена оценка воздействия на лизингополучателя изменения суммы лизинговых платежей.

**Ключевые слова:** система экономической безопасности, предприятия, лизинговые операции, система менеджмента экономической безопасности.

### **Mikitiuk A.L. ORGANIZATION MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF ECONOMIC ENTITIES IN THE COURSE OF LEASING TRANSACTIONS**

The article is devoted to research of approaches to organization of economic security system of economic entities in the course of leasing transactions. Conceptual interrelations in the process of enterprise economic security management are characterized and grounded. The assessment of changes in amount of lease payments' impact on lease is presented.

**Keywords:** economic security system, enterprises, leasing transactions, economic security management system

**Постановка проблеми.** Базові засади державної політики в умовах євроінтеграції України до Європейського співтовариства забезпечуються розробкою і впровадженням стимулюючих заходів з підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

У діючих економічних умовах підвищення конкурентоспроможності формується за рахунок інвестиційних механізмів, насамперед лізингу.

Актуальність питання економічної безпеки лізингової компанії обумовлене багатьма ризиками: нестабільністю економічної та політичної ситуації, непрогнозованістю поведінки партнерів, непередбачуваністю змін у законодавстві, технологічним прогресом, невизначеністю потреб потенційних клієнтів, погодними умовами, неточністю інформації тощо. Натомість досягнення та підтримка бажаного рівня економічної безпеки в заданих межах дають змогу не тільки зберегти свою частку ринку або досягти зростання вартості підприємства, але й отримати перевагу над конкурентами, підвищити конкурентоспроможність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні проблема дослідження теоретичних і практичних аспектів основних принципів, підходів до створення та оптимальної організації системи економічної безпеки є досить актуальною та розглядається в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: В. Алькема [1], Л. Гнілицька [2], В. Грушко [3],

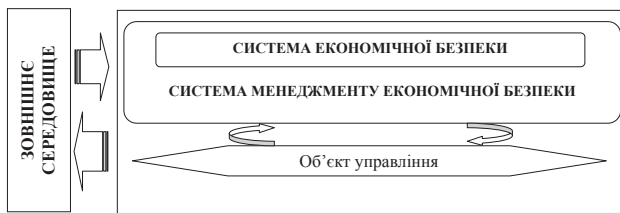
О. Захаров [5], А. Могільний [4], С. Покропивний [6], П. Пригунов [9], С. Черкасова [11], Л. Шваб [12], Шемаєва [13], Л. Ярочкін [14] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Забезпечення надійної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання дає можливість швидко локалізувати та виявити зовнішні та внутрішні загрози їх діяльності. Зазначене зумовлює необхідність поглиблення наукових досліджень у напрямі обґрунтування механізму організації системи економічної безпеки суб'єктів господарювання під час здійснення лізингових операцій.

**Мета статті** полягає у дослідженні особливостей механізму організації системи економічної безпеки суб'єктів господарювання під час здійснення лізингових операцій, а також визначенні можливостей для сприятливого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Створення ефективної динамічної системи заходів вимагає належного моніторингу і повноцінної діяльності з гарантування економічної безпеки суб'єктів господарювання. Вона має бути спрямована на досягнення стійкого функціонування і розвитку, своєчасну мобілізацію і раціональне використання ресурсного забезпечення в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз. У разі системного підходу як вхідні впливи розглядають сукупність економічних інтересів, цілей суб'єкта господарювання, загроз, а виходами є різновиди станів суб'єкта господарювання. Концептуальна схема

управління процесом забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання на підставі вхідних впливів із боку зовнішнього середовища й об'єкта управління характеризує керуючі впливи, які надходять на його вхід (рис. 1).



**Рис. 1. Концептуальні взаємозв'язки в процесі менеджменту економічної безпеки суб'єкта господарювання [8, с. 45]**

Під час дослідження безпеки важливим є поділ чинників на ті, що позитивно і негативно впливають на результати функціонування підприємства. При цьому негативними є загрози фінансово-господарській діяльності, тобто сукупність умов, процесів, чинників, які перешкоджають реалізації економічних інтересів (ідеться про місію і цілі на відповідному етапі життєвого циклу) чи створюють небезпеку для суб'єкта господарювання. Крім того, загрозу економічній безпеці можна розглядати як збиток, показник якого характеризує рівень зниження (втрати) економічного потенціалу торговельного підприємства за досліджуваний період.

Виявлення і вживання заходів, спрямованих на запобігання загрозам економічної безпеки, припускає систематичну аналітичну і прогностичну діяльність з аналізу стану підприємства в результаті виконання його стратегічних рішень під впливом усіх тенденцій і процесів, включаючи зміну попиту на товари, обсяги інвестицій тощо.

Для того щоб детально проаналізувати організацію економічної безпеки суб'єктів господарювання під час здійснення лізингових операцій, наведемо приклад із вихідними даними.

Так, укладено договір фінансового лізингу з лізингоодержувачем терміном на чотири роки з двома виплатами лізингових платежів щорічно, рівномірним відшкодуванням вартості лізингового майна за норми амортизації 10% від залишкової вартості об'єкта лізингу. Первісна балансова вартість лізингового майна становить 240 000 грн. Викуп об'єкта лізингу здійснюється за його залишковою вартістю на момент закінчення договору лізингу.

На підготовчому етапі оформлюється заявка лізингоотримувача. Вона складається в довільній формі, але в ній обов'язково повинні бути зазначені: ідентифікаційні дані лізингоодержувача, найменування, комплектність та вартість обладнання, строк лізингу, можливий постачальник (продавець) обладнання, мета його використання, стан забезпеченості проекту управлінським персоналом, виробничим приміщенням, постачальниками сировини та обіговими коштами, наявність гарантій виконання своїх зобов'язань за договором лізингу лізингоодержувачем. Заявка складається та підписується на конкретну дату керівником із зазначенням усіх необхідних реквізитів та скріплюється печаткою. Заявник підтверджує та гарантує, що вся інформація, яка міститься в заявці, є достовірною.

Водночас із заявкою або після прийняття лізингоодавачем рішення про її розгляд потенційний лізингоодержувач надає всі документи, необхідні лізинговій компанії для оцінки проекту. У стандартний набір документів входять:

- нотаріально засвідчені копії установчих документів та свідоцтва про державну реєстрацію;
- копії довідки про взяття на облік у державній податковій інспекції за місцезнаходженням заявника;
- фінансова звітність підприємства-заявника на дату подання заявки та загальна інформація, що характеризує фінансовий стан заявника (баланс за останній рік та/або чотири останніх квартали, розшифровки дебіторської та кредиторської заборгованості, товарів, відвантажених по балансу на останню звітну місячну дату, довідки та виписки з обслуговуючого банку про видані підприємству гарантії, про відсутність заборгованості по виданих кредитах);
- економічне обґрунтування та аналіз ефективності угоди (бізнес-план);
- ідентифікаційні дані на особу, уповноважену на підписання договору лізингу (наказ про призначення, витяг із протоколу чи інші документи про призначення/обрання на посаду, витяг з установчих документів або довіреність на право підписання договору);
- пропозиції щодо можливого гарантійного забезпечення угоди та документи, пов'язані із забезпеченням зобов'язань за договором лізингу (документи, що підтверджують право власності на предмет застави, документи про набуття цінних паперів, що пропонуються в заставу, банківська гарантія, договір, за яким вона надавалась, тощо).

Після одержання всіх необхідних документів лізингодавець здійснює їх формальну перевірку та проводить усебічну експертизу лізингового проекту із залученням, за необхідності, незалежних експертів. Попередньо аналізуються початкова вартість предмета лізингу, тривалість лізингової операції, можливі схеми виплати лізингових платежів, їх періодичність, розмір авансу, залишкова вартість майна. Формується пакет документів, що надаються лізингодавцем кредитор (позичальнику) для одержання кредиту (позики) з метою повного або часткового фінансування лізингової операції. Проводиться з усіма зацікавленими особами розробка проекту договору лізингу та супутніх договорів, що забезпечують лізингову операцію. Здійснюється перевірка наявності документів, що підтверджують право потенційного лізингоодержувача на використання виробничих приміщень, в яких передбачається експлуатувати об'єкт лізингу, ліцензій на запланований вид господарської діяльності. Вивчаються питання, пов'язані із сертифікацією запланованої до випуску продукції, і ступінь готовності майбутнього лізингоодержувача до виконання комплексу робіт, пов'язаних із ліцензуванням та сертифікацією. Аналізується стан ринку в частині запланованої до випуску продукції (робіт, послуг), перевіряється відповідність одержаної при цьому інформації даним, що містяться в бізнес-плані лізингоодержувача, з метою визначення його реальності.

На основі наданих лізингоодержувачем фінансових документів здійснюються всебічна оцінка його поточного фінансового стану та прогноз його зміни в результаті реалізації договору лізингу. Висновок про платоспроможність лізингоодержувача та ефективність лізингової операції з наступним висновком про доцільність реалізації інвестиційного проекту, що розглядається, робить лізингодавець з урахуванням юридичних та економічних аспектів діяльності лізингоодержувача: наявності обов'язкових реєстраційних документів, що підтверджують правосуб'єктність лізингоодержувача, існування необхідної для господарської діяльності інфраструктури; ведення бухгалтерського та податкового обліку; динаміки розвитку підприємства, стану гос-

подарської діяльності підприємства; маркетингового опрацювання проекту; обґрунтованості вибору продавця (постачальника), виду обладнання, його вартості; аналізу ринків сировини та збуту продукції.

Проблема правильної оцінки платоспроможності лізингодержувача виникає через нестабільність вітчизняної економіки, необхідність оцінки не стільки поточного стану лізингодержувача, скільки його майбутнього фінансового становища, оскільки договір лізингу укладається на тривалий строк.

В якому обсязі проводити оцінку фінансового стану підприємства-лізингодержувача, перспектив його розвитку, лізингодавець вирішує залежно від запланованого обсягу капітальних вкладень у рамках інвестиційного проекту, що розглядається.

Однією з головних переваг лізингових операцій, окрім можливості користування об'єктом лізингу без сплати його вартості, є гнучкість лізингових платежів. Методика розрахунку лізингових платежів повинна бути проста і зрозуміла користувачам, а розмір і порядок сплати лізингових платежів є істотними умовами договору лізингу.

Завдання полягає у визначенні розміру кожної сплати, загальної суми лізингових платежів та вар-

тості викупу лізингового майна. Вирішенню цього завдання сприяє графік лізингових платежів (табл. 1).

Регулярні постійні платежі передбачають виплату однакової суми лізингового платежу через однакові проміжки часу. Такий механізм припливу (відпливу) грошей має назву ануїтету або ренти. Сума щомісячного лізингового платежу ( $A$ ) розраховується за формулою [10, с. 189]:

$$A = \left( P - S \frac{1}{(1+i)^n} \right) \times \left( \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} \right), \quad (1)$$

де  $P$  – вартість предмету лізингу (якщо договором передбачено авансовий платіж, то до уваги береться вартість за мінусом суми авансового платежу);

$S$  – залишкова (викупна) вартість предмету лізингу. При цьому слід зазначити, що незалежно від методу розрахунку чим вищою буде викупна вартість предмету лізингу, тим більший розмір процентів сплатить лізингоотримувач і отримає лізингова компанія;

$i$  – відсоткова ставка за період (у розрахунках річну відсоткову ставку ділять на кількість періодів лізингу в році. Так, для щомісячних лізингових платежів річну відсоткову ставку необхідно розділити на 12);

$n$  – строк лізингу по місяцях, кварталах, роках (загальна кількість лізингових платежів).

Таблиця 1

Графік сплати лізингових платежів у разі періодичного рівномірного відшкодування вартості лізингового майна, грн. [10]

Номер платежу	Залишкова вартість майна	Відшкодування вартості майна	Лізинговий відсоток	Лізинговий платіж
1	240 000	24 000	24 000	48 000
2	216 000	24 000	21 600	45 600
3	192 000	24 000	19 200	43 200
4	168 000	24 000	16 800	40 800
5	144 000	24 000	14 400	38 400
6	120 000	24 000	12 000	36 000
7	96 000	24 000	9 600	33 600
8	72 000	24 000	7 200	31 200
Разом	48 000	192 000	124 800	316 800

Таблиця 2

Графік сплати лізингових платежів у разі нерівномірного відшкодування вартості лізингового майна, грн. [10]

Номер платежу	Залишкова вартість майна	Відшкодування вартості майна	Лізинговий відсоток	Лізинговий платіж
1 випадок				
1	240 000	32 000	24 000	56 000
2	208 000	16 000	20 800	36 800
3	192 000	32 000	19 200	51 200
4	160 000	16 000	16 000	32 000
5	144 000	32 000	14 400	46 400
6	112 000	16 000	11 200	27 200
7	96 000	32 000	9 600	41 600
8	64 000	16 000	7 200	22 400
Разом	48 000	192 000	121 600	313 600
2 випадок				
1	240 000	32 000	24 000	40 000
2	224 000	16 000	22 400	54 400
3	192 000	32 000	19 200	35 200
4	172 000	16 000	17 600	49 600
5	144 000	32 000	14 400	30 400
6	128 000	16 000	12 800	44 800
7	96 000	32 000	9 600	25 600
8	80 000	16 000	8 000	40 000
Разом	48 000	192 000	128 000	320 000

Загальна сума лізингових платежів обраховується як добуток отриманого лізингового платежу та кількості періодів лізингу.

Як випливає з даних табл. 1, загальна сума лізингових платежів становить 316 800 грн., із них 192 000 грн. – відшкодована вартість майна. Залишкова вартість цього майна, за якою має бути здійснений його викуп, дорівнює 48 000 грн.

Вплив нерівномірного розподілу суми річного відшкодування вартості лізингового майна між окремими сплатами на розмір і загальну суму платежів відображають дані табл. 2. Нехай у першому випадку на перше півріччя припадає  $2/3$  річних амортизаційних відрахувань, на друге –  $1/3$ , а в іншому – навпаки.

Нерегулярною називають сплату лізингових платежів, що здійснюються в різних сумах за різні проміжки часу. Ініціатива щодо застосування нерегулярних платежів найчастіше надходить від лізингоотримувача. Це здебільшого пов'язано із сезонністю бізнесу компанії-лізингоотримувача або ж зі стратегією одночасного інвестування значної суми грошових коштів в оборот для стрибкоподібного росту бізнесу чи для виконання привабливого контракту.

Зазвичай лізингоотримувач пропонує погодити графік, в якому лізингові платежі є незначними в перші періоди лізингу і швидко зростають через певний проміжок часу. Слід зазначити, що під час застосування банківських кредитів є схожа схема, яка передбачає відстрочення сплати тіла кредиту за обов'язкової щомісячної сплати відсотків за користування ним. У такому разі зарібок лізингової компанії переважно буде більшим, ніж під час застосування схем регулярних платежів. Необхідно також зазначити, що збільшується ризик, пов'язаний із невиконанням клієнтом договору лізингу, тому лізингова компанія завжди збільшить відсоток із лізингу на премію за ризик дефолту за контрактом [10, с. 190].

У практиці також виникають ситуації, коли клієнт бажає швидше розрахуватися за предмет лізингу і, як наслідок, сплатити менше відсотків лізинговій компанії. При цьому клієнт пропонує погодити графік платежів, в якому розмір лізингових платежів у перші періоди є досить значним, а через деякий період різко зменшується. У такому разі сума отриманих лізингодавцем відсотків буде меншою, ніж під час застосування схеми регулярних платежів. Зважаючи на це, лізингова компанія і в цьому разі має збільшити відсоток за лізинг на компромісну величину. Збільшення відсоткової ставки спричинене тим, що за такої схеми лізингова компанія недоотримує частину доходів порівняно із застосуванням ануїтету або іншої схеми регулярних платежів.

Порядок розрахунку нерегулярних лізингових платежів для договору фінансового лізингу розпочинається з графіку лізингових платежів. Розподіл платежу на погашення вартості майна та відсотки проводиться послідовно за вже відомою формулою [10, с. 191]:

$$D_t = A - D_{t-1} \times i, \quad (2)$$

де  $D_t$  – сума, яка відноситься в погашення вартості майна в періоді  $t = 1, \dots, n$ ;  $D_{t-1}$  – залишок заборгованості за предмет лізингу на кінець періоду  $t - 1$ .

Останнім лізинговим платежем досягається рівність сум виплат і заборгованості за предмет лізингу. Для визначення останнього лізингового платежу необхідно продисконтувати (привести до теперішньої вартості) потік лізингових платежів за винятком останнього платежу, оскільки він на цей час ще невідомий, знайти арифметичну різницю між вартістю майна та продисконтованою сумою лізингових платежів. Ця різниця буде становити теперішню вартість останнього лізингового платежу. Для графіку необхідно розрахувати її майбутню вартість. Сума дисконтованих лізингових платежів ( $A_t$ ) розраховується за формулою [10, с. 192]:

Таблиця 3

Графік сплати лізингових платежів у разі відстрочки платежу, грн. [10]

Номер платежу	Залишкова вартість майна	Відшкодування вартості майна	Лізинговий відсоток	Лізинговий платіж
1	240 000	-	-	-
2	240 000	-	-	-
3	240 000	30 000	19 200 + 48 000	102 000
4	210 000	30 000	21 000	51 000
5	180 000	30 000	18 000	48 000
6	150 000	30 000	15 000	45 000
7	120 000	30 000	12 000	42 000
8	90 000	30 000	9 000	39 000
Разом	60 000	180 000	147 000	327 000

Таблиця 4

Графік сплати лізингових платежів у разі застосування авансового платежу, грн. [10]

Номер платежу	Залишкова вартість майна	Відшкодування вартості майна	Лізинговий відсоток	Лізинговий платіж
Аванс	240 000	40 000	-	40 000
1	200 000	20 000	20 000	40 000
2	180 000	20 000	18 000	38 000
3	160 000	20 000	16 000	36 000
4	140 000	20 000	14 000	34 000
5	120 000	20 000	12 000	32 000
6	100 000	20 000	10 000	30 000
7	80 000	20 000	8 000	28 000
8	60 000	20 000	6 000	26 000
Разом	40 000	200 000	10 4000	304 000

$$\sum_{t=1}^{n-1} A_t \frac{1}{(1+i)^t}, \quad (3)$$

Розмір останнього лізингового платежу ( $A_n$ ) розраховується за формулою:

$$A_n = \left( P - S \frac{1}{(1+i)^n} - \sum_{t=1}^{n-1} A_t \frac{1}{(1+i)^t} \right) \times (1+i)^n \quad (4)$$

Із даних табл. 2 видно, що за однакової суми відшкодування вартості лізингового майна (192 000 грн.) менша сума лізингового відсотка і всього лізингового платежу буде тоді, коли швидше відшкодовується вартість об'єкта лізингу (більша частина амортизаційних відрахувань сплачується в першому півріччі кожного року).

Розглянемо, як впливають на суму лізингових платежів для лізингодержувача відстрочка платежів першого року (табл. 3) та сплата авансового платежу (табл. 4).

У разі відстрочки платежів першого року відкладається відшкодування вартості лізингового майна. Щодо лізингового відсотка, то лізингодержувач має відшкодувати лізингодавцеві втрачені надходження, тому на момент першої сплати виникає заборгованість лізингодержувача, сума якої додається до суми першого лізингового платежу.

У зв'язку зі зменшенням кількості платежів збільшується норма амортизації майна. Внесення авансового платежу, навпаки, зумовлює зменшення норм амортизації.

Отже, у разі подовження терміну лізингу ще на один рік в обох випадках (табл. 3, 4) одночасно завершиться відшкодування вартості лізингового майна. Тобто дані табл. 3, 4 є порівняними. При цьому помітно, що внесення авансового платежу виявляється більш вигідним для лізингодержувача, ніж використання відстрочки платежів. Цей висновок повністю відповідає раніше зробленому висновку за даними табл. 2.

У разі прискореної амортизації за рахунок відшкодування протягом першого року 40% вартості майна (по 20% на 1-й і 2-й платежі) та рівномірної

амортизації залишкової вартості загальна сума лізингових платежів зменшилася на  $316\ 800 - 306\ 600 = 10\ 200$  грн. (табл. 5).

У разі застосування варіанта сплати залишкової вартості лізингового майна під час дії договору лізингу, згідно з прийнятими стандартними умовами за чотири роки (вісім платежів) відшкодовується вартість лізингового майна на загальну суму  $24\ 000 \times 8 = 192\ 000$  грн.

Залишкова вартість цього майна становить  $240\ 000 - 192\ 000 = 48\ 000$  грн. Розрахунок лізингових платежів за рівномірної передплати залишкової вартості майна наведено в табл. 6.

Згідно з даними табл. 6, сума лізингових платежів становить 348 000 грн., тоді як за стандартним варіантом (табл. 1) загальна сума платежів та викупу майна за залишковою вартістю дорівнює  $316\ 800 + 48\ 000 = 364\ 800$  грн., тобто на 16 800 грн. більше.

Отже, поступове відшкодування залишкової вартості (вартості викупу) лізингового майна протягом дії договору лізингу є економічно ефективним.

Різноманітність видів і форм лізингових платежів забезпечує сторонам лізингової угоди можливість вибору найбільш прийняттого варіанту. Вважається, що загальна сума лізингових платежів дає змогу оцінити (як лізингодавцю, так і лізингоотримувачу) вартість лізингового проекту. Варіюванням змінних значень забезпечується набуття оптимального значення загальної суми лізингових платежів. Щодо вартості лізингового проекту, то з економічної точки зору вона повинна бути порівняна з вартістю альтернативних варіантів фінансування цього ж проекту.

Після прийняття позитивного результату про платоспроможність потенційного лізингодержувача лізингодавець переходить до другого етапу – юридичного оформлення угоди.

На цьому етапі оформлюється заявка-наряд на поставку обладнання, яка направляється лізинговою компанією постачальнику предмета лізингу, із зазна-

Таблиця 5

Графік сплати лізингових платежів у разі прискореної амортизації об'єкта лізингу, грн. [10]

Номер платежу	Залишкова вартість майна	Відшкодування вартості майна	Лізинговий відсоток	Лізинговий платіж
1	240 000	48 000	24 000	72 000
2	192 000	48 000	19 200	67 200
3	144 000	18 000	14 400	32 400
4	126 000	18 000	12 600	30 600
5	108 000	18 000	10 800	28 800
6	90 000	18 000	9 000	27 000
7	72 000	18 000	7 200	25 200
8	54 000	18 000	5 400	23 400
Разом	36 000	204 000	102 600	306 600

Таблиця 6

Графік сплати лізингових платежів у разі авансування викупу об'єкта лізингу за залишковою вартістю, грн. [10]

Номер платежу	Залишкова вартість майна	Відшкодування вартості майна	Авансування викупу об'єкта лізингу	Лізинговий відсоток	Лізинговий платіж
1	240 000	24 000	6 000	24 000	54 000
2	210 000	24 000	6 000	21 000	51 000
3	180 000	24 000	6 000	18 000	48 000
4	150 000	24 000	6 000	15 000	45 000
5	120 000	24 000	6 000	12 000	42 000
6	90 000	24 000	6 000	9 000	39 000
7	60 000	24 000	6 000	6 000	36 000
8	30 000	24 000	6 000	3 000	33 000
Разом	0	192 000	48 000	108 000	348 000



ченням юридичної та фактичної адреси лізингоодержувача, найменування, кількості, ціни та інших необхідних параметрів предмета лізингу, строку та місця поставки предмета лізингу. за необхідності виконання додаткових робіт (наприклад, зі встановлення, монтажу тощо) до заявки-наряду додається технічне завдання на виконання цих робіт. Після одержання постачальником заявки-наряду останній повідомляє лізингодавця про його одержання та готовність до виконання. Лізингова компанія направляє також заявку до банку про надання кредиту на придбання предмета лізингу.

Після укладення договорів купівлі-продажу, лізингу та передачі лізингового майна в експлуатацію настає третій – експлуатаційний – етап лізингової угоди.

Приймання предмета лізингу в експлуатацію оформлюється актом приймання-передачі, який підписується представниками постачальника (або лізингодавця) та лізингоодержувача. Для сторін договору лізингу має велике значення дата приймання-передачі предмета лізингу, оскільки з цього моменту до лізингоодержувача переходять ризики випадкової загибелі чи пошкодження предмета лізингу, права володіння та користування предметом лізингу, а також із цього моменту починають нараховуватись лізингові платежі.

В акті обов'язково повинно бути засвідчено, що поставлене майно відповідає всім вимогам, що є в заявці-наряді, повністю укомплектоване, цілісне, придатне до використання. Підписуючи разом із представником постачальника та лізингодавця акт приймання обладнання, лізингоодержувач підтверджує належну поставку предмета лізингу відповідно до умов договору лізингу, а також має право зазначити в акті всі виявлені недоліки та зазначити, чи впливають вони на порушення функціонування предмета лізингу.

Якщо лізингоодержувач у визначені договором строки не здійснив приймання предмета лізингу та не заявив про відмову від приймання через наявні недоліки, що не можуть бути усунені, предмет лізингу вважається прийнятим.

На цьому етапі лізингоодержувач зобов'язаний забезпечувати функціонування об'єкта лізингу відповідно до його функціонального призначення та інструкцій заводу-виробника, створивши всі необхідні умови для його збереження, виконувати роботи, спрямовані на підтримку його в робочому стані, сплачувати лізингові платежі відповідно до умов договору.

Лізингові операції відображаються в бухгалтерській звітності обох сторін.

Із закінченням строку лізингу відбувається оформлення відносин щодо подальшого використання предмета лізингу.

Після закінчення строку дії договору лізингу та сплати всіх лізингових платежів і викупної суми право власності на об'єкт лізингу переходить до лізингоодержувача. При цьому укладається акт прийому-передачі об'єкта, який фіксує та засвідчує перехід прав власності на об'єкті лізингу до лізингоодержувача. В акті доцільно зазначити розмір залишкової вартості майна та нарахований на нього знос. Ураховуючи, що товарна накладна під час передачі вказаного майна не оформлюється, доцільно відобразити всі її реквізити в акті передачі. Тільки після підписання акту передачі та завершення всіх розрахунків між сторонами дія договору лізингу вважається закінченою.

На підставі вищевикладеного організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою суб'єктів господарювання під час здійснення лізингових операцій можливо поділити на шість етапів:

збирання інформації, обробка одержаної інформації, оцінка рівня економічної безпеки, моніторинг основних загроз та розрахунок їх прогнозованих значень, визначення стратегічних альтернатив, їх розробка, реалізація та аналіз ефективності впровадження [7, с. 79].

На першому та другому етапах здійснюється збір інформації. Відповідний фахівець обробляє, систематизує, узагальнює та впорядковує одержану інформацію з використанням прикладних комп'ютерних програм. На третьому етапі, згідно із шістьма складниками економічної безпеки, визначається рівень безпеки за кожним складником і розраховується інтегральний показник.

На наступному етапі проводиться моніторинг основних загроз та розраховується прогнозоване значення показника економічної безпеки. Прогнозування цих показників значною мірою дає змогу здійснювати передбачення, яке ґрунтується на науковому аналізі дійсності, і передбачати тенденції та процеси в майбутньому, а також справитися з негативними ситуаціями, що дасть змогу підвищити рівень економічної безпеки суб'єктів господарювання під час здійснення лізингових операцій.

Для реалізації п'ятого етапу необхідно визначити стратегічні орієнтири щодо виявлених загроз та розробити відповідні заходи. Для високого рівня безпеки пропонується застосувати стратегію розвитку, яка передбачає підтримання існуючого рівня безпеки та використання наявного потенціалу для розвитку підприємства. Середній та низький рівні безпеки вимагають стратегії стабілізації, тобто управління безпекою та відновлення потенціалу підприємства. Для критичного рівня варто використати стратегію виживання, що орієнтується на внесення змін у діяльність підприємства та його структуру. На шостому етапі оцінюється вплив упроваджених заходів, дається загальна оцінка отриманих результатів та формулюються висновки щодо подальшої діяльності підприємства.

**Висновки.** Наявність надійної системи безпеки суб'єктів господарювання під час здійснення лізингових операцій дає можливість швидко виявити і локалізувати будь-які загрози його діяльності.

Надійний захист економічної безпеки суб'єктів господарювання можливий лише за комплексного і системного підходу до її організації, тому в економіці існує таке поняття, як система економічної безпеки суб'єктів господарювання. Ця система забезпечує можливість оцінити перспективи зростання суб'єкта господарювання, розробити тактику і стратегію його розвитку.

Належний моніторинг і повноцінна діяльність із гарантування економічної безпеки суб'єктів господарювання потребують створення ефективної динамічної системи заходів, спрямованих на досягнення стійкого функціонування і розвитку, своєчасної мобілізації і раціонального використання ресурсного забезпечення в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз. У разі системного підходу як вхідні впливи розглядають сукупність економічних інтересів, цілей підприємства, загроз, а виходами є різновиди станів суб'єкта господарювання. Організаційно-економічний механізм управління економічною безпекою суб'єктів господарювання під час здійснення лізингових операцій можливо поділити на шість етапів: збирання інформації, обробка одержаної інформації, оцінка рівня економічної безпеки, моніторинг основних загроз та розрахунок їх прогнозованих значень, визначення стратегічних альтернатив, їх розробка, реалізація та аналіз ефективності впровадження.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень : [монографія] / В.Г. Алькема ; ВНЗ « Університет економіки та права «КРОК» ; НДІ пробл. нац. безпеки України. – К., 2011. – 376 с.
2. Гнілицька Л.В. Теоретико-методичні та прикладні основи забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності : [монографія] / Л.В. Гнілицька, А.І. Захаров, П.Я. Пригунов. – К. : Дорадо-Друк, 2011. – 290 с.
3. Грушко В.І. Система економічної безпеки держави на макрота мкрорівнях : [колективна монографія] / В.І. Грушко, В.С. Сідак, В.Г. Алькема. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 309 с.
4. Економіка підприємства : [підручник] / Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, О.М. Семенів [та ін.] ; за заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів : Новий Світ-2000, 2004. – 680 с.
5. Захаров О.І. Теоретичні основи забезпечення економічної безпеки підприємств / О.І. Захаров // Вчені записки університету «КРОК». – 2012. – № 32. – С. 80–86.
6. Калина А.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / А.В. Калина, А.А. Котвицький, О.З. Стожок. – К. : Знання України, 2007. – 324 с.
7. Камишнікова Є.В. Методика оцінки рівня економічної безпеки металургійного підприємства / Є.В. Камишнікова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11(101). – С. 77–82.
8. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / В.М. Гесць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова [та ін.]. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 240.
9. Соснин А.С. Менеджмент безпеки підприємств : [навч. посіб.] / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К. : Європ. ун-т, 2004. – 357 с.
10. Харченко С.А. Методичні основи розрахунку лізингових платежів / С.А. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 188–195.
11. Черкасова С.О. Формування організаційно-економічного механізму управління процесом зміцнення економічної безпеки промислових підприємств / С.О. Черкасова // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2(7). – С. 22–23.
12. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Л.І. Шваб. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 459 с.
13. Шемаєва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією із суб'єктами зовнішнього середовища : [монографія] / Л.Г. Шемаєва. – К. : Національний ін-т проблем економічної безпеки, 2009. – 357 с.
14. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2003. – 352 с.

УДК 338.984

**Назарова Т.Ю.**  
аспірант кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

## АНАЛІТИКО-ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню практичних і методичних аспектів формування та реалізації фінансового потенціалу промислових підприємств. Проведено обґрунтування впливу факторів на формування фінансового потенціалу підприємства. Виявлено складники, які слід враховувати під час формування стратегії управління фінансовим потенціалом промислового підприємства.

**Ключові слова:** фінансовий потенціал, фінансова діагностика, промислове підприємство.

### Назарова Т.Ю. АНАЛИТИКО-ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию практических и методических аспектов формирования и реализации финансового потенциала промышленных предприятий. Проведено обоснование влияния факторов на формирование финансового потенциала предприятия. Выявленные составляющие, которые следует учитывать при формировании стратегии управления финансовым потенциалом промышленного предприятия.

**Ключевые слова:** финансовый потенциал, финансовая диагностика, промышленное предприятие.

### Nazarova T.Y. ANALYST-APPLIED ASPECTS OF FORMATION AND FINANCIAL CAPACITY INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article investigates the practical and methodological aspects of the formation and implementation of the financial capacity of enterprises. A study of factors influence the formation of the financial capacity of the company. Identified components to consider when forming a strategy for the financial potential of industrial enterprises.

**Keywords:** financial potential, financial diagnostics, industrial plant.

**Постановка проблеми.** Складні економічні умови, нестабільна правова база вимагають від промислових підприємств створення такої системи управління, яка б дала можливість ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і забезпечувати досягнення високих фінансових результатів не тільки в поточному періоді, а й у довгостроковій перспективі. Проблема формування оптимального за своїми складом та розміром фінансового потенціалу промислового підприємства, а також його ефективна реалізація характеризуються надзвичайною актуальністю в сучасних економічних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробкою положень щодо формування фінансового потенціалу займалися багато видатних учених. Зокрема, П.А. Фомин [1] запропонував модель формування фінансового потенціалу в рамках стратегії сталого економічного зростання, яка включає в себе ефект спільної дії фінансового та операційного важелів, комбінування поточних і стратегічних

них фінансових потреб і норм їх покриття з виділенням поточних і постійних активів і пасивів. В.О. Кунцевич [2] уводить поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства у вигляді сукупності наявних фінансових ресурсів, можливостей системи з їх залучення й ефективного управління для досягнення тактичних і стратегічної цілей підприємства. О.В. Белінська виділяє широке поняття фінансового потенціалу, що відображає всю сукупність економічних активів, які мають вартісну основу і здатні виступати джерелом фінансових засобів у результаті їх реалізації [3].

**Мета статті** полягає у науково-практичному обґрунтуванні методів формування фінансового потенціалу та їх удосконалення.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Фінансовий потенціал має низку відмінних рис, характерних для промислових підприємств: дефіцит грошових коштів; збільшується період повернення дебіторської та кредиторської заборгованості; недоступність більшості джерел фінансування через їх високу вартість; фінансова нестійкість, що характеризується переважанням позикових коштів у структурі капіталу; низька ліквідність. Існуючі інструменти вимірювання фінансового потенціалу являють собою окремі показники, що характеризують ефективність діяльності промислового підприємства. Виміряти фінансовий потенціал будь-яким одним показником неможливо, необхідна система показників, що враховує всі аспекти фінансової діяльності підприємства. Враховуючи специфіку фінансового потенціалу промислового підприємства, вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства варто розуміти динамічну характеристику підприємства як бізнес-систему, яка виступає у вигляді сукупності фінансових складників, які відображають реальні і потенційні можливості підприємства. Одним із ключових елементів діагностики фінансового потенціалу є оцінка ефективності функціонування за фінансовим, виробничим та збутовим складниками.

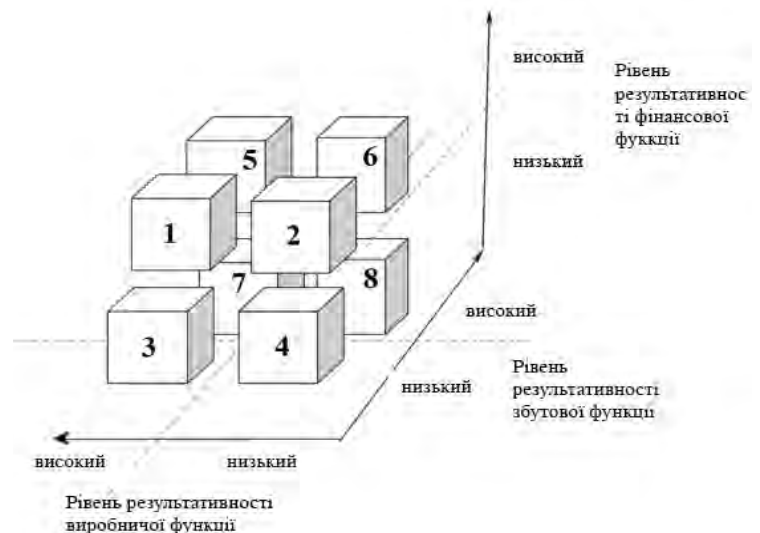
Результати проведених досліджень щодо виявлених тенденцій розвитку промислових підприємств свідчать про значний вплив на результати їх діяльності (прибуток) ефективності здійснення виробничої, збутової та фінансової функції підприємства.

Через відсутність інформації про результати здійснення виробничої, збутової та фінансової функцій під час розробки заходів щодо ефективного управління фінансовим потенціалом промислового підприємства може виникнути необґрунтоване збільшення обсягів залучених фінансових ресурсів, необхідних для реалізації загальної економічної стратегії підприємства. Водночас низький рівень здійснення даних функцій є, по суті, прихованим резервом збільшення обсягу виробництва продукції, а також коштів, необхідних для придбання сировини і матеріалів, тобто фактором дестабілізації фінансової системи підприємства. Таким чином, у процесі генерації заходів щодо управління фінансовим потенціалом необхідно враховувати якісні і кількісні показники, що характеризують ефективність реалізації виробничої, збутової та фінансової функцій підприємства.

Основною метою запропонованого підходу до вибору заходів щодо управління фінансовим потенціалом є здійснення комплексного

аналізу результатів реалізації певних функцій підприємства, а саме виробничої, збутової та фінансової, для виявлення можливих перспектив розвитку, зумовлених отриманими перевагами і характерними недоліками фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Результативність запропонованих функцій доцільно розглядати як оцінку впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які мають постійно досліджуватися та підпадати під вплив підприємства через реалізацію певних організаційно-економічних заходів із метою мінімізації їх негативного прояву. Під час їх усебічної оцінки доцільно розглядати інтегральні показники, що характеризують результативність функцій підприємства, які комплексно впливають на отримання фінансових результатів і є індикаторами, що визначають стан більшості економічних процесів усередині економічного об'єкта. Під час вибору показників необхідно враховувати значущі чинники і характеристики господарської діяльності підприємства.

Перший крок аналітичного етапу передбачає проведення аналізу досягнутих результатів виробничої функції, яка характеризується використанням основних виробничих фондів підприємства і матеріально-речового складника оборотних коштів, які безпосередньо беруть участь у процесі його функціонування, у взаємозв'язку з аналізом використання фінансових ресурсів, що визначають фінансове становище суб'єкта господарювання. На другому етапі необхідно здійснити аналіз результатів реалізації фінансової функції і дати оцінку фінансовому становищу підприємства. Для даного дослідження доцільно використовувати коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності, рентабельності підприємства, об'єднавши їх в інтегральний. Отримавши необхідні результати, доцільно порівняти значення



**Квадрант 1.** Характеризується низькими результатами реалізації фінансової, збутової та виробничої функцій. **Квадрант 2.** Характеризується низькими результатами реалізації фінансової, збутової функцій і високими – виробничої. **Квадрант 3.** Характеризується низькими результатами реалізації фінансової, виробничої функцій та високими – збутової. **Квадрант 4.** Характеризується присутністю підприємств із високим рівнем реалізації збутової та виробничої функцій і низьким – фінансової. **Квадрант 5.** Характеризується високим рівнем реалізації фінансової функції та високими – збутової. **Квадрант 6.** Характеризується високими результатами реалізації фінансової, виробничої функцій та низькими – збутової. **Квадрант 7.** У підприємств, позиції яких відповідають сьомому квадранту матриці, операційний процес характеризується високим рівнем реалізації фінансової та збутової функцій і низьким – виробничої. **Квадрант 8.** Характеризується високим рівнем використання всього ресурсного потенціалу підприємства

**Рис. 1.** Сукупність матриць вибору фінансових стратегій

інтегральних показників ефективності виробничої та фінансової функцій підприємства. Третій етап полягає у порівнянні результатів реалізації фінансової та збутової функцій. Визначення результативності збутової діяльності підприємства, оцінка професійного рівня персоналу зі збуту, вивчення показників, що характеризують витратність збутової діяльності на одиницю реалізованої продукції, показники структури витрат на збут, результати співвідношення зростання обсягу реалізації та витрат на збут можуть бути кількісно оцінено. Визначення резервів збільшення випуску продукції за рахунок підвищення якості та результативності функції збуту на підприємстві обґрунтовано підвищить обсяг прибутку, що, своєю чергою, дасть змогу отримати додаткові фінансові кошти, необхідні для його подальшого розвитку. Наступний крок передбачає комплексне визначення позиції підприємства, що досліджується, у тривимірній матриці, координатами якої є інтегральні показники результативності виробничої, фінансової та збутової функцій підприємства (рис. 1).

У зв'язку з об'єктивною необхідністю постійної оцінки діяльності підприємства і моніторингу його позицій на ринку використання матричних методів дає можливість наочно уявити положення підпри-

ємства у статичній і динамічній, тобто зумовити траєкторію його розвитку як на основі даних минулих періодів, так і майбутніх перспектив, а поєднання виробничого і фінансового аналізу дає змогу всебічно підійти до проблеми формування та реалізації фінансового потенціалу промислового підприємства. Аналізуючи поєднання забезпеченості і рівень реалізації таких функцій підприємства, як фінансова, збутова та виробнича, ефективність яких впливає на рівень фінансового потенціалу, підприємства можна розділити на чотири групи:

1) суб'єкти господарювання, для яких характерний низький рівень реалізації всіх обстежених функцій підприємства;

2) суб'єкти господарювання, у яких хоча б одна функція реалізується ефективно;

3) суб'єкти господарювання з високим рівнем реалізації двох функцій;

4) суб'єкти господарювання, яким властивий високий рівень використання всього економічного потенціалу.

Застосування даної матриці в процесі управління фінансовим потенціалом дасть змогу комплексно враховувати фактори внутрішнього середовища підприємства, що визначають його обсяг на основі

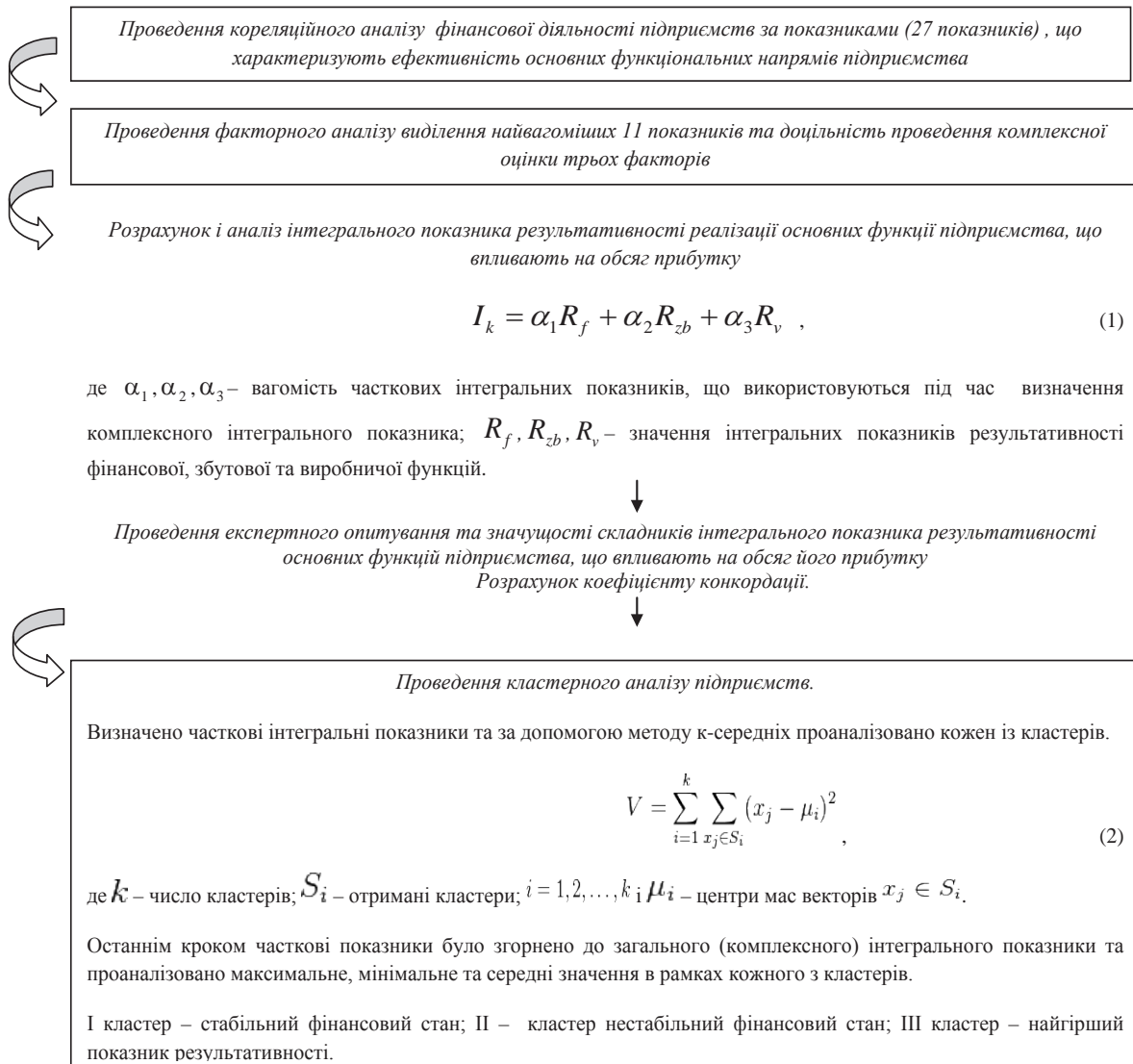


Рис. 2. Етапи визначення факторів впливу на формування фінансового потенціалу

визначення рівня реалізації збутової, виробничої та фінансової функцій, а головне – зробити обґрунтований вибір об'єктів, на які доцільно звернути увагу в процесі безпосереднього формування фінансового потенціалу, а також напрямів управління фінансовим потенціалом у вигляді матеріально-речових, трудових ресурсів або грошових коштів, управлінських технологій, що зумовлює стабільне зростання результатів фінансово-економічної діяльності у вигляді прибутку.

Проаналізовано основні показники діяльності дванадцяти підприємств машинобудування Харківського регіону за період 2013–2015 рр. для визначення рівня їх впливу на формування фінансового потенціалу (рис. 2).

Розрахунок і аналіз інтегральних показників результативності реалізації фінансової, виробничої та збутової функції підприємства як впливових факторів на отримання фінансового результату дав змогу виявити основні напрями управлінської діяльності щодо формування оптимального рівня фінансового потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

**Складники інтегрального показника результативності основних функцій підприємства, що впливають на обсяг фінансового потенціалу**

Часткові інтегральні показники	Значущість
Результативності фінансової діяльності	0,49
Результативності збутової діяльності	0,31
Результативності виробничої діяльності	0,2

За даними динаміки значень часткових інтегральних показників, що характеризують реалізацію фінансової, виробничої, збутової функцій підприємств за період 2013–2015 рр. виявлено, що лише для 25% підприємств машинобудівної промисловості (Харківський завод штампов та пресформ, ВАТ «Завод ім. Фрунзе», АТЗТ «Інтер Кондиціонер») характерна досить ефективна реалізація фінансової, виробничої та збутової функцій, про що свідчать значення інтегральних показників, які перевищують 0,5.

Таблиця 2

**Інтегральний показник результативності основних функцій підприємства, що мають вплив на обсяг фінансового потенціалу**

Назва підприємства	Роки			
	2012	2013	2014	2015
ОАО «Форез»	0,47	0,59	0,61	0,59
ВАТ «ХЗ металевих конструкцій»	0,61	0,58	0,5	0,31
<b>ХЗ штампов та пресформ</b>	<b>0,66</b>	<b>0,76</b>	<b>0,87</b>	<b>0,77</b>
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,62	0,77	0,8	0,74
ХЕЗ підйомно-транспортного машинобудування	0,70	0,72	0,61	0,58
АТЗТ «Інтер Кондиціонер»	0,59	0,67	0,72	0,74
ХЗ транспортного обладнання	0,19	0,21	0,3	0,21
ПуАТ «РОСС»	0,37	0,42	0,4	0,46
Харківський верстатобудівний завод	0,30	0,32	0,53	0,33
ВАТ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	0,96	0,66	0,68	0,61
ПуАО «Харківський машинобудівний завод «Червоний Жовтень»	0,56	0,8	0,76	0,67
Укрверстат Інпром	0,47	0,35	0,37	0,29

Таблиця 3

**Характеристика кластерів за частковими інтегральними показниками**

Кластери	Середнє значення показника		
	Іф (фінансова)	Із (збутова)	Ів (виробнича)
I кластер	0,110 стабільність	0,092 ефективність	0,102 ефективність
II кластер	0,093 нестабільність	0,064 ефективність	0,095 ефективність
III кластер	0,055 нестабільність	0,045 неефективність	0,087 ефективність

Таблиця 4

**Приналежність підприємств до кластерів**

Назва підприємства	Кількість років приналежності до кожного з кластерів		
	1	2	3
ПуАТ «Форез»	1	2	1
ПуАТ «Харківський завод металевих конструкцій»		2	2
ПАТ «Харківський завод штампов та пресформ»	2	1	1
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	2	1	1
Хар. завод підйомно-транспортного устаткування	1	3	
ПАТ «Інтеркондиціонер»	1	2	1
Харьковский завод транспортного оборудования		2	2
ПуАТ «РОСС»	1	2	1
ПуАТ «Харківський верстатобудівний завод»		1	3
ПАТ «Лозівський завод «ТРАКТОРОДЕТАЛЬ»	1	3	
ПуАТ «Харківський ордена «Знак Пошани» машино-будівний завод «Червоний Жовтень»	3	1	
ДП «Верстатінпром-Металл» ПАТ «ІНСТИТУТ УКРОРГВЕРСТАТИНПРОМ»		3	1

За допомогою кластерного аналізу визначено, що серед аналізованих об'єктів близько 50% належать до другого кластеру та по 25% – до першого та третього відповідно (табл. 3, 4; рис. 3).

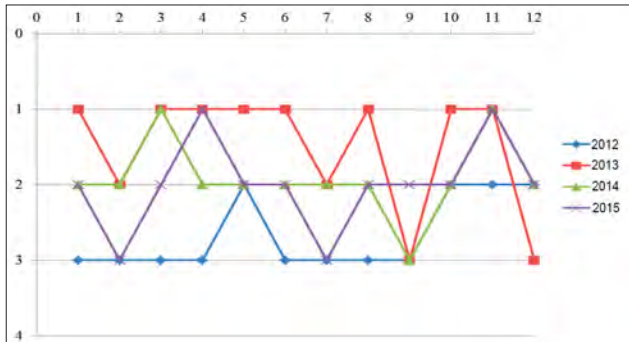


Рис. 3. Приналежність підприємств до кластерів станом на 2012–2015 рр.

Джерело: розраховано та зведено автором на підставі [6]

На основі даних розрахунку інтегральних показників результативності фінансової, збутової та виробничої функцій доцільно визначити позиції для обстежених підприємств машинобудування Харківської області в матриці та виявити тенденції пересування даних суб'єктів господарювання по її квадрантах. Результати позиціонування підприємств машинобудівної промисловості в матриці в період 2012–2015 рр. наведено в табл. 5.

Аналіз табл. 5 свідчить, що 33% обстежених підприємств займали однакові позиції протягом чотирьох років, із них два підприємства мали позиції у другому квадранті («Укрверстат Інпром», ХЗ транспортного обладнання), інші – у шостому (ВАТ «Лозівський ковальсько-механічний завод») та восьмому (ХЗ штампів та пресформ) квадрантах. Така ситуація склалася в результаті відсутності рішучих управлінських рішень та заходів, які б кардинально поліпшили їх становище. Своєю чергою, керівництво підприємств, що займали кращі позиції (шостого та восьмого квадранту) реалізували стратегію стабільного розвитку, впроваджуючи заходи з підтримки економічної безпеки задля мінімізації деструктивних загроз зовнішнього та внутрішнього середовища. Це дало підприємствам змогу отримувати стабільні фінансові результати, зберегти коло споживачів, не знизити обсяги реалізації продукції.

Для 42% обстежених підприємств характерна позитивна динаміка зміни своїх позицій у запропонованій матриці. Так, ОАО «Форез» у 2012 р.

займав позиції другого квадранту, що негативно характеризувало результативність його фінансової та збутової діяльності ( $I_f=0,35$ ;  $I_z=0,41$ ). Впровадження низки маркетингових заходів дало підприємству змогу збільшити обсяги реалізації продукції, тим самим збільшити ефективність збутової діяльності. Своєю чергою, ці заходи позитивно вплинули на результати фінансової діяльності, про що свідчить значення інтегрального показника, яке зросло на 25%. Таким чином, у 2013 р. ОАО «Форез» опинилося у четвертому квадранті і продовжувало зберігати позицію до 2015 р. Покращали свої позиції ВАТ «Завод ім. Фрунзе» та АТЗТ «Інтер Кондиціонер» із шостого квадранту в 2012 р., для якого характерна низька результативність реалізації збутової функції, на восьмий квадрант. Своєчасне виявлення резервів у сфері збутової діяльності дало підприємствам змогу підвищити результати інших суміжних функцій, що свідчить про інноваційну активність керівництва підприємства, яке постійно впроваджує нові управлінські технології в господарську діяльність підприємств.

Слід зазначити, що спостерігаються позитивні тенденції в розвитку ПуАТ «РОСС», який змінив свої позиції з другого квадранту матриці в 2012 р. На п'ятий у 2014 р. і знаходиться в даному квадранті на даний момент. Якісні перетворення, що обумовлюють зростання результативності у фінансовій та збутовій діяльності підприємства спостерігаються протягом усього дослідного періоду, що свідчить про ефективні управлінські дії керівників та персоналу підприємства в цілому.

Негативні тенденції характерні для діяльності ПуАО «Харківський машинобудівний завод «Червоний Жовтень», Харківський верстатобудівний завод, ХЕЗ підйомно-транспортного машинобудування, ВАТ «ХЗ металевих конструкцій», зміна позицій яких свідчить про неефективні рішення щодо реалізації основних програм розвитку, про що говорять отримані значення інтегральних показників результативності реалізації основних функцій підприємства, що впливають на обсяг отриманого прибутку.

Таким чином проаналізовано основні макроекономічні показники економіки країни в цілому; обґрунтовано доцільність аналізу промислових підприємств Харківського регіону та на основі аналізу доволі обраних 12 підприємств машинобудування запропоновано гіпотезу щодо розподілу обраних підприємств на групи, за допомогою кластерного, дискримінантного та факторного аналізу обрано три напрями розвитку підприємства та виділено 11 показни-

Таблиця 5  
Позиціонування підприємств – представників машинобудівної промисловості Харківської області у матриці з формування фінансового потенціалу

Номер квадранту	Характеристики (рівень результативності фінансової, збутової та виробничої функцій відповідно)	Кількість підприємств у квадранті за певний рік			
		2012	2013	2014	2015
1	Низький, низький, низький	-	-	-	1
2	Низький, низький, високий	5	4	2	2
3	Низький, високий, низький	-	-	-	-
4	Низький, високий, високий	-	1	1	1
5	Високий, низький, низький	-	1	2	1
6	Високий, низький, високий	4	2	3	4
7	Високий, високий, низький	2	-	-	-
8	Високий, високий, високий	1	4	4	3

Джерело: розраховано та зведено автором на підставі [6]

ків, що характеризують результативність їх діяльності. Визначено часткові інтегральні показники та за допомогою методу к-середніх проаналізовано кожен із кластерів. Останнім кроком часткові показники було згорнено до загального (комплексного) інтегрального показника та проаналізовано максимальне, мінімальне та середні значення в рамках кожного з кластерів.

**Висновки.** Даний підхід дає можливість урахувати вплив усіх значущих факторів внутрішнього середовища, тобто сформуванню більш точне і повне уявлення про ситуацію, що склалася на підприємстві; забезпечити узгодженість використання різних видів ресурсів з урахуванням їх залежності один від одного; визначити невикористані резерви і намітити шляхи їх реалізації для підвищення ефективності функціонування підприємства; оздоровити його фінансово-економічну діяльність за рахунок раціонального поєднання обсягів зовнішніх і внутрішніх ресурсів.

УДК 658.8.012.12

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фомин П.А. Методология формирования и планирования финансового потенциала предприятия в рамках стратегии экономического роста : автореф. дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / П.А. Фомин ; Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов, 2004. – 37 с.
2. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7(37). – С. 123–130.
3. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В. Белінська // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 267–274.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Новак Н.П.

кандидат економічних наук, докторант  
Херсонського державного аграрного університету

## ОРГАНІЧНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті виявлено проблеми розвитку сільських територій, пов'язані з інтенсифікацією аграрного виробництва, скороченням зайнятості сільського населення, зменшенням людності сільських поселень. Обґрунтовано переваги органічних підприємств. Йдеться про їх спроможність та конкурентні переваги вирішувати екологічні та соціальні проблеми сільського розвитку, диверсифікувати сільську економіку, збільшити маркетинговий потенціал сільських територій. Показано значну динаміку зростання органічних підприємств та їх виробничо-економічну доцільність. Важливою конкурентною перевагою визначено сприяння розвитку підприємствам сільського зеленого туризму на сільських територіях.

**Ключові слова:** органічні підприємства, сільські території, розвиток, конкурентні переваги, диверсифікація економіки, зайнятість, маркетинговий потенціал, зелений туризм, сталий розвиток.

### Novak N.P. ORGANIC ENTERPRISES AS AN IMPORTANT FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND INCREASE THE MARKETING POTENTIAL OF RURAL AREAS

В статті виявлені проблеми розвитку сільських територій, пов'язані з інтенсифікацією аграрного виробництва, скороченням зайнятості сільського населення, зменшенням жителів сільських поселень. Обґрунтовано переваги органічних підприємств. Речь идет об их способности решать экологические и социальные проблемы сельского развития, диверсифицировать сельскую экономику, увеличить маркетинговый потенциал сельских территорий. Показана значительная динамика роста органических предприятий и их производственно-экономическая целесообразность. Определено в качестве важного конкурентного преимущества содействие развитию предприятиям сельского зеленого туризма на сельских территориях.

**Ключевые слова:** органические предприятия, сельские территории, развитие, конкурентные преимущества, диверсификация экономики, занятость, маркетинговый потенциал, зеленый туризм, устойчивое развитие.

### Novak N.P. ORGANIC ENTERPRISES AS AN IMPORTANT FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND INCREASE THE MARKETING POTENTIAL OF RURAL AREAS

In the article the problems of development of rural areas related to the intensification of agricultural production, reduced rural employment, decrease in population size of rural settlements. The advantages of organic businesses. We are talking about their abilities and competitive advantages to tackle environmental and social problems of rural development, diversify rural economies, increase the marketing potential of rural areas. Shown significant growth dynamics of organic enterprises and their production and economic feasibility. Identified as important competitive advantages, promote the development of enterprises of rural green tourism in rural areas.

**Keywords:** organic enterprises, rural areas, development, competitive advantages, diversifying the economy, employment, market potential, green tourism, sustainable development.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови господарювання об'єктивно вимагають від суб'єктів сільської економіки розробки та імплементації найбільш дієвих заходів щодо забезпечення зрівноваженого розвитку сільських територій та формування продовольчої безпеки країни. Необхідність збереження довкілля і

забезпечення населення якісними продуктами харчування посилюють доцільність упровадження принципово нових альтернативних моделей розвитку сільської економіки. В основу таких моделей слід покласти концепцію диверсифікації сільського бізнесу з метою одержання високоякісної продукції без шкоди довкіллю

завдяки дослідженню і врахуванню іманентних властивостей та особливостей природно-ресурсного потенціалу сільських територій. Це стосується передусім домінуючої складової частини сільської економіки – сільського господарства. Слід зазначити, що попри поступове скорочення частки у структурі видів економічної діяльності на сільських територіях сільське господарство нині вбачається превалюючою сферою розвитку та диверсифікації сільського бізнесу, відіграючи ключову роль у формуванні доходів сільських жителів та підвищенні якості їх життя.

Органічне виробництво сільськогосподарської продукції є важливим фактором економічного розвитку сільських територій, що зумовлює використання виробничих, організаційних, інфраструктурних новацій у виробництві продовольства та забезпечує збалансовану динамічну рівновагу між соціальними, економічними, екологічними компонентами системи сільського соціуму.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку органічного сільськогосподарського виробництва приділяють увагу В. Артиш, Н. Берlach, Є. Бойко, Н. Бородачова, Б. Буркинський, Т. Галушкіна, З. Герасимчук, М. Капштик, В. Кисіль, М. Кобець, Є. Милованов, О. Рудницька та ін. Їх дослідження присвячені проблемам органічного землеробства, організаційно-економічним аспектам екологізації виробництва продовольства та еколого-відновлюваного природокористування, функціонування ринку органічної продукції. Проте органічне виробництво сільськогосподарської продукції як один із факторів економічного розвитку сільських територій потребує подальшого дослідження.

**Мета статті** полягає у визначенні ролі органічних підприємств у відродженні та сталому розвитку сільських територій як вагової основи вирішення екологічних, виробничо-економічних, соціальних проблем, збільшення їх маркетингового потенціалу, диверсифікації сільської економіки та сприяння функціонуванню підприємств суміжних галузей, зокрема сільського зеленого туризму.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Одним із пріоритетних напрямів розвитку сільських територій на засадах сталості є виробництво органічної сільськогосподарської продукції. Необхідність упровадження органічного виробництва зумовлено низкою причин, головними з яких є: забезпечення населення екологічно безпечними продуктами харчування та поліпшення їх здоров'я; підвищення економічної ефективності сільськогосподарських товаровиробників і диверсифікації сільської економіки; збереження родючості ґрунтів і захист навколишнього середовища за інтенсифікації виробництва продукції сільського господарства; розвиток соціальної інфраструктури, культури та освіти на селі.

Пріоритетність розвитку органічного виробництва на сільських територіях задекларовано у вітчизняній та міжнародній нормативно-правовій базі. В Єдиній комплексній стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. [1] головною метою визначено «підвищення конкурентоспроможності сільського господарства і сприяння розвитку села на сталій основі відповідно до стандартів ЄС і міжнародних стандартів». Основними цілями стратегії є розвиток сільських територій, що включає підтримку малих фермерських господарств та виробництво органічної продукції.

Розроблена програма спрямована на забезпечення екологічно сталого зростання сільського господарства. Забезпечення населення вітчизняною еколо-

гічно чистою продукцією сільського господарства та ефективний розвиток аграрного сектору України на основі основних засад сталого розвитку окреслено у Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. [2]. Окремо виділено необхідність розвитку органічного землеробства на сільських територіях та збереження і раціонального використання природних ресурсів. Ключовими параметрами Угоди про асоціацію «Україна – ЄС» є програма дій щодо сприяння розвитку сільських територій та сільського господарства [3]. Зокрема, визначено необхідність поширення органічного виробництва та використання біотехнологій у виробництві сільськогосподарської продукції на умовах сталості.

Динаміка розвитку виробництва органічної сільськогосподарської продукції в Україні в цілому є позитивною [4]. Зокрема, протягом 2010–2014 рр. зросла площа сільськогосподарських угідь, що зайнята під органічним виробництвом, на 48,3%, з 270,2 тис. га в 2012 р. до 400,8 тис. га в 2014 р., тоді як кількість сертифікованих господарств збільшилась на 40 од., зі 142 до 182 відповідно. Розміри внутрішнього споживчого ринку зросли більше ніж у п'ять разів та становили 15,5 млн. євро на кінець 2014 р. У середньому місткість одного органічно зорієнтованого господарства на внутрішньому ринку становила 79,7 тис. євро в межах сільськогосподарських угідь площею 2,2 тис. га.

Позитивні тенденції в розвитку органічного виробництва пояснюються, по-перше, зростанням поінформованості споживачів про наявність та користь органічної продукції, внаслідок чого збільшується попит на екологічно чисті продукти [5]; по-друге, сприятливими природно-кліматичними умовами та державною підтримкою товаровиробників, що сприяє залученню аграрних підприємств до переходу на органічний тип виробництва сільськогосподарської продукції; по-третє, поширенням ідей сталого розвитку сільських територій, що передбачає підвищення зайнятості та зростання якості життя селян, захист і збереження довкілля; по-четверте, позитивним зарубіжним досвідом ведення органічного виробництва і високою рентабельністю органічної продукції.

Впровадження органічного виробництва сільськогосподарської продукції вітчизняними підприємствами можливе за умов усвідомлення необхідності збереження та примноження наявних благ та ресурсів для теперішніх і майбутніх поколінь.

Лідерами органічного сільськогосподарського виробництва в Україні є ПП «Агроєкологія» (Полтавська обл.), група компаній «Етнопродукт» (Чернігівська обл.), ТОВ «Галекс-Агро» (Житомирська обл.), «Органічне господарство «Махаріші» (Херсонська та Миколаївська обл.), ПП «Мельник» (Вінницька обл.), ТОВ «Чистий продукт-С» (Донецька обл.). Значна кількість господарств із виробництва органічної продукції нині є учасниками міжнародних інноваційних проектів щодо впровадження органічного землеробства в Україні та співпрацюють з іноземними компаніями [6].

Головними перевагами органічного виробництва на сільських територіях порівняно з традиційним сільським господарством є:

- мінімізація викидів забруднюючих речовин, доз внесення мінеральних добрив, пестицидів, отрутохімікатів; відтворення родючості ґрунтів і відновлення та збереження біорізноманіття; зменшення впливу виробничих процесів на навколишнє природне середовище;
- створення додаткових робочих місць на сільських територіях; зростання доходів селян; забезпе-



чення здорового харчування, освітнього та культурно-виховного розвитку сільських громад; відновлення транспортної інфраструктури;

- підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств; зменшення витрат унаслідок відмови від використання високоартісних хімікатів; зростання рентабельності продукції та прибутковості виробництва.

Стрімкий розвиток органічного виробництва сільськогосподарської продукції у світі вказує на перспективи подальшого впровадження новаторських ідей органічного сільського господарства, які вперше почали використовуватись близько ста років тому у Великій Британії, Німеччині, Польщі і нині отримали продовження у формуванні системи «екологічного існування» соціуму, цілісність якої забезпечується взаємодією її соціальних, економічних, екологічних, територіальних компонентів [7, с. 49].

Органічне виробництво має цілу низку економічних, екологічних та соціальних конкурентних переваг, а саме: економічні переваги органічного виробництва досягаються шляхом суттєвого зниження виробничих витрат завдяки відмові від застосування дорогих хімікатів та зменшенню енергоємності виробництва, зокрема витрат на паливо та мастильні матеріали; соціальні переваги органічного виробництва полягають у створенні додаткових робочих місць у сільській місцевості, розвитку інфраструктури сільських територій, покращенні здоров'я нації тощо; екологічні переваги полягають у збереженні та відновленні біорізноманіття в агроландшафтах, що сприяє відтворенню родючості ґрунтів і збереженню довкілля [8, с. 49].

Україна займає перше місце у Східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічних сільськогосподарських угідь, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур. Така ситуація є вигідною для України, щоб зміцнити свої позиції експортера органічної продукції та отримати вагомий інструмент для економічного розвитку сільських територій зокрема.

Розвиток органічного виробництва сільськогосподарської продукції доцільно розглядати як джерело формування маркетингового потенціалу території, передумову розвитку комплексу маркетингу органічної продукції для задоволення зростаючого попиту споживачів на екологічно чисті та безпечні для здоров'я людей продукти харчування в Україні та світі [9, с. 52]. Формування маркетингових ланцюжків доведення органічної продукції до споживача зумовлює необхідність організації процесів сертифікації цієї продукції, дотримання умов збереження, пакування, рекламування, що також вбачається чинником економічного розвитку сільських територій, оскільки у цих процесах задіяне сільське населення.

Вплив органічного виробництва сільськогосподарської продукції на економічний розвиток сільських територій слід розглядати і через призму вертикальної інтеграції в агропродовольчому комплексі. Переробні підприємства можуть створювати на сільських

територіях локальні ланки з первинної переробки сільськогосподарської продукції (ними можуть бути існуючі сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, домогосподарства), що сприяє створенню нових робочих місць для сільського населення та отримання сертифікаційних документів для виробників [10, с. 148]. В умовах розвитку мікропідприємства на сільських територіях, зокрема зеленого туризму, використання бренду «територія органічного виробництва сільськогосподарської продукції» може сприяти рекреаційному розвитку цих територій за рахунок пропозиції «умов екологічного відпочинку й споживання органічних продуктів».

**Висновки.** Органічне виробництво як вектор диверсифікації сільської економіки має суттєвий потенціал для забезпечення життєздатності сільських громад та активізації роботи малих та середніх фермерських господарств, з огляду на доцільність консолідації зусиль із метою зниження сертифікаційних, транспортних витрат чи витрат на переробку. Соціальний контекст переваг розвитку органічного сектора проявляється передусім у збільшенні кількості додаткових робочих місць у сільській місцевості. Крім того, цей вид діяльності є ефективним інструментом збереження ментальності ведення господарства сільськогосподарськими товаровиробниками з урахуванням іманентних властивостей окремих сільських територій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/16015>.
2. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>.
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011).
4. Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.organic.com.ua/>.
5. Дослідний інститут органічного сільського господарства FiBL [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fibl.org/en/themen/themen-statistiken.html>.
6. Органічне виробництво: має шанс подолати голод і глобальне потепління // Organic UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://organic.ua>.
7. Бойко Є.О. Розвиток підприємств органічного сектору агробізнесу в контексті викликів глобалізації : [монографія] / Є.О. Бойко. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2012. – 172 с.
8. Органік в Україні / Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>.
9. Артиш В.І. Сучасний стан виробництва екологічно чистої продукції в країнах світу / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 50–53.
10. Берлач Н.А. Адміністративно-правові засади формування органічного напрямку у сільському господарстві України : [монографія] / Н.А. Берлач. – К. : Новая Идеология, 2010. – 398 с.

УДК 631.816:551.5

**Олійник Т.І.***доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки підприємства  
Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва***Мещеряков В.Є.***викладач кафедри економіки підприємства  
Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва*

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ ПРИРОДНО-КЛІМАТИЧНИХ УМОВ НА ОКУПНІСТЬ ВИТРАТ НА МІНЕРАЛЬНІ ДОБРИВА

Статтю присвячено питанням впливу природно-кліматичних умов на окупність витрат на внесення мінеральних добрив. Висвітлено наслідки взаємного впливу змін погодних умов та природної родючості ґрунтів в окремих сільськогосподарських підприємствах на розподіл урожайності пшениці у них. Доведено необхідність виключення під час оцінки витрат на мінеральні добрива із загальної варіації врожайності її складової частини, обумовленої впливом родючості ґрунтів у господарстві, задля підвищення її достовірності.

**Ключові слова:** погодні умови, мінеральні добрива, гідротермічний коефіцієнт, родючість, стандартне відхилення, коефіцієнт варіації, діюча речовина.

### **Олійник Т.І., Мещеряков В.Е. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ПРИРОДНО-КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ НА ОКУПАЕМОСТЬ ЗАТРАТ НА МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ**

Статья посвящена вопросам влияния природно-климатических условий на окупаемость затрат на внесение минеральных удобрений. Освещены последствия взаимного влияния измененных погодных условий и естественного плодородия почв в отдельных сельскохозяйственных предприятиях на распределение урожайности пшеницы в них. Доказана необходимость исключения при оценке затрат на минеральные удобрения из общей вариации урожайности ее составляющей, обусловленной влиянием плодородия почв в хозяйстве, для повышения ее достоверности.

**Ключевые слова:** погодные условия, минеральные удобрения, гидротермический коэффициент, плодородие, стандартное отклонение, коэффициент вариации, действующее вещество.

### **Olejnik T.I., Meshcheriakov V.E. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE IMPACT OF CLIMATIC CONDITIONS ON THE RETURN OF THE COSTS FOR MINERAL FERTILIZERS**

The article is devoted to the influence of climatic conditions on the recoupment of the cost of mineral fertilizers. Highlighting the consequences of the mutual influence of changes in weather conditions and natural fertility of soils in some agricultural enterprises on the distribution of productivity of wheat in them. The necessity of the exception, the assessment of costs of fertilizers, the total variation of the yield component due to the influence of soil fertility on the farm to improve its accuracy.

**Keywords:** weather conditions, mineral fertilizers, hydrothermal coefficient, fertility, standard deviation, coefficient of variation, the active ingredient.

**Постановка проблеми.** Забезпечення високої ефективності функціонування аграрної галузі передбачає врахування природно-кліматичних чинників, дія яких часто має вирішальний вплив на показники діяльності сільськогосподарських підприємств, водночас не маючи чітко вираженого вектору впливу. З одного боку, у несприятливі за погодними умовами роки значна кількість із них потерпає від недоотримання врожаю; з іншого ж боку, за сприятливих для виробництва сільськогосподарської продукції погодних умов можливе отримання додаткової прибавки врожаю за рахунок повнішого використання природної родючості ґрунтів та діючої речовини внесених мінеральних добрив. Хоча у такі роки досить часто внаслідок надлишкової пропозиції спостерігається зниження ціни на аграрному ринку, що знову ж таки зменшує надходження агровиробників та обумовлює необхідність активної участі держави в регулюванні процесів на цьому ринку. Це, своєю чергою, ще більше підвищує актуальність дослідження впливу природно-кліматичних чинників на окупність витрат на мінеральні добрива.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методичні й організаційно-економічні аспекти ефективного використання мінеральних добрив досліджено в працях М.В. Калінчика, М.М. Іль-

чука, М.Б. Калінчик [1], О.А. Корчинської [2], А.В. Кучера, Л.Ю. Кучер [3], О.В. Харченка, В.І. Прасола, О.В. Ільченка [4], О.Є. Шмигель [5] та ін. Разом із тим недостатньо вивченими залишаються питання оцінки впливу природно-кліматичних умов на окупність витрат на мінеральні добрива під час виробництва пшениці сільськогосподарськими підприємствами.

**Мета статті** полягає у висвітленні результатів дослідження впливу природно-кліматичних умов на окупність витрат сільськогосподарських підприємств Харківської області на мінеральні добрива під час виробництва зерна пшениці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під час дослідження впливу погодних умов вегетації пшениці на окупність використання мінеральних добрив було здійснено групування сільськогосподарських підприємств Харківської області за урожайністю пшениці в них протягом 2007–2014 рр. При цьому до групи господарств із низькою ефективністю було включено ті, в яких урожайність була на 20 і більше відсотків нижчою від середньої по області у відповідному році, до високоєфективних – де вона була на 20 і більше відсотків вищою від середньої, до господарств із середньою ефективністю було віднесено решту господарств. Застосування механічного гру-

пування обумовило різний склад і чисельність груп в окремі роки. Результати групування засвідчили суттєвий вплив на останню зміну температурного і водного режимів для сукупності сільськогосподарських підприємств Харківської області та окремих груп за рівнем урожайності в 2007–2014 рр. (рис. 1). Так, у 2010 р. із найгіршими у досліджуваному періоді погодними умовами окупність витрат на внесення добрив становила 6,6 ц/тис. грн. З іншого боку, у роки з найвищим ІТК (2008 і 2014 рр.) окупність цих витрат становила, відповідно, 24,7 та 24,2 ц/тис. грн. Натомість аналіз залежності змін гідротермічного коефіцієнту та окупності витрат на мінеральні добрива для окремих груп засвідчив відсутність синхронності в їх змінах для господарств із високою ефективністю виробництва пшениці. Так, у 2010 р. окупність витрат на добрива у цій групі становила 19,3 ц/тис. грн., а в 2014 р. – лише 0,2 ц/тис. грн.

Для визначення причин цього слід звернутися до графічної інтерпретації коефіцієнта регресії. Як відомо, його величина визначається кутом нахилу лінії регресії до осі ОХ. При цьому величина останнього буде більшою для сукупності із ширшим розмахом варіації результативної ознаки (врожайності) та меншим його значенням для незалежної змінної (питомих витрат на добрива в цінах 2007 р.). При цьому для визначення питомих витрат на добрива у фіксованих цінах 2007 р. номінальні дані за окремі роки було поділено на індекс цін на мінеральні добрива у цей рік до 2007 р. [6; 7]. На підставі цього було встановлено, що значення коефіцієнтів варіації витрат на добрива в розрахунку на 1 га посівів пшениці в цінах 2007 р. у всіх сільськогосподарських підприємствах Харківської області та в їх частині з найвищою ефективністю виробництва пшениці дорівнювали 139,7 та 77,9% відповідно (рис. 2).

Натомість коефіцієнт варіації врожайності пшениці у високоефективних господарствах Харківської області в 2010 р. дорівнював 28,1%, а його значення для всіх сільськогосподарських становило 51,5%. Таким чином, вищий коефіцієнт варіації для врожайності у високоефективних господарствах порівняно з їх загальною масою та його нижче значення у цій групі господарств відносно їх загалу обумовили вище значення коефіцієнту регресії у рівнянні залежності врожайності від питомих витрат на мінеральні добрива в цінах 2007 р. для високоефективних господарств порівняно з його значенням для аналогічного рівняння для всіх підприємств області.

Натомість ситуація в 2014 р. виявилася дещо іншою (рис. 3). Так, якщо коефіцієнти варіації врожайності пшениці у сільськогосподарських підприємствах Харківської

області та в їх частині з найвищою ефективністю виробництва становили, відповідно, 23,2 і 8,0%, то їх значення для питомих витрат на добрива для них становили, відповідно, 68,5 та 56,1%.

Таким чином, на фоні лише на 12,1% нижчої варіації питомих витрат на добрива у високоефективних господарствах порівняно з їх загалом варіація урожайності в останніх виявилася нижчою майже у три рази. Своєю чергою, такі співвідношення коефіцієнтів варіації обумовили вище значення коефіцієнту регресії в рівнянні залежності урожайності від питомих витрат на мінеральні добрива по загалу підприємств порівняно з його значенням в аналогічному рівнянні для високоефективних господарств.



**Рис. 1.** Вплив погодних умов на ефективність використання мінеральних добрив у виробництві пшениці у сільськогосподарських підприємствах Харківської області в 2007–2014 рр.

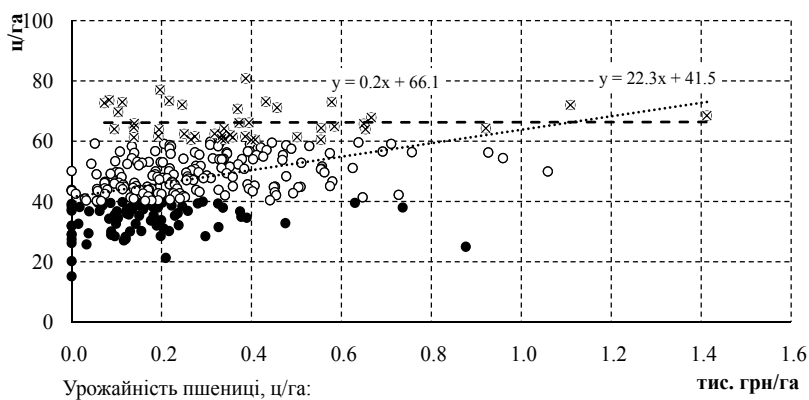
Джерело: власні розрахунки автора на основі форм статистичної звітності ф. 50-с-г. по сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2007–2014 рр.



**Рис. 2.** Залежність урожайності пшениці від витрат на мінеральні добрива (в оцінці 1 кг. д.р. в цінах 2007 р.) у сільськогосподарських підприємствах Харківської області в 2010 р.

Джерело: власні розрахунки автора на основі форм статистичної звітності ф. 50-с-г. по сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2007–2014 рр.

При цьому порівняння стандартних відхилень урожайності і питомих витрат на мінеральні добрива в 2010 і 2014 рр. у групі високоєфективних господарств засвідчило, що на фоні того, як стандартне відхилення урожайності було нижчим на 4,7 ц, значення цього показника для питомих витрат на мінеральні добрива виявилось на 61,3 грн. вищим і, своєю чергою, обумовило нижчу номінальну окупність мінеральних добрив у 2014 р. порівняно з 2010 р. Водночас слід звернути увагу на особливості формування груп в 2010 та 2014 рр. Так, якщо середні питомі витрати на добрива у цінах 2007 р. по групі високоєфективних господарств у 2010 р. становили 264,1 грн./га, то в 2014 р. вони становили 476,5 грн./га, що з урахуванням незмінності вартісної оцінки 1 ц діючої речовини свідчить про зростання частки високоінтенсивних господарств у складі сільськогосподарських підприємств із високою ефективністю виробництва пшениці. При цьому такі підприємства у значній їх кількості мали питомі витрати на мінеральні добрива в діапазоні від 600 до 1400 грн./га.



- у господарствах з низькою ефективністю виробництва
- у господарствах із середньою ефективністю виробництва
- × у господарствах з високою ефективністю виробництва

**Рис. 3.** Залежність урожайності пшениці від витрат на мінеральні добрива (в оцінці 1 кг. д.р. в цінах 2007 р.) у сільськогосподарських підприємствах Харківської області в 2014 р.

Джерело: власні розрахунки автора на основі форм статистичної звітності ф. 50-с.-г. по сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2007-2014 рр.

З іншого боку, аналіз даних за 2010 р. засвідчив, що високоінтенсивні сільськогосподарські підприємства, які мали питомі витрат на мінеральні добрива в діапазоні від 600 до 2200 грн./га, представляли групу господарств із середнім та низьким рівнями ефективності виробництва пшениці. Причиною цього стало те, що складні погодні умови того року, зокрема дефіцит вологи, не дали змоги рослинам повною мірою використати весь обсяг поживних речовин, як наявних у ґрунті, так і внесених із мінеральними добривами. А тому слід констатувати значний ризик отримання збитків підприємствами з високою інтенсивністю виробництва в роки з несприятливими погодними умовами.

Водночас у сприятливому за погодними умовами 2014 р. спостерігалася протилежна ситуація. Зокрема, до групи високоєфективних потрапляли як підприємства з високим рівнем інтенсивності, так і ті, де питомі витрати на мінеральні добрива знаходилися в межах 50–200 грн./га. Зрозуміло, що та доза мінеральних добрив, яку можна було придбати на цю суму в 2007 р., не могла суттєво підвищити родючість сільськогосподарських угідь. Натомість досягнення такими господарствами врожайності у 70–80 ц/га свідчить про високу природну родючість їхніх угідь. Хоча при цьому входження до групи високоєфективних господарств значної кількості сільськогосподарських підприємств із високою інтенсивністю виробництва пшениці свідчить про те, що сприятливі погодні умови знижують ризикованість нарощування інтенсивності виробництва в галузі. Так, якщо середнє стандартне відхилення врожайності по всьому загалу сільськогосподарських підприємств становило 11,2 ц/га, то в групі високоєфективних господарств цей показник був на 1,2 ц/га нижчим.

Таким чином, нами було підтверджено існування тісного зв'язку окупності добрив із погодними умовами. При цьому основною причиною зниження окупності витрат на їх внесення є входження до групи високоєфективних господарств, що

Таблиця  
**Взаємозв'язок варіації врожайності і питомих витрат на мінеральні добрива у сільськогосподарських підприємствах Харківської області з високою ефективністю виробництва пшениці в 2007–2014 рр.**

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	У середньому
ГТК	1,17	1,44	0,77	0,68	2,10	0,45	0,76	1,70	
Стандартне відхилення: питомих витрат на мінеральні добрива, тис. грн номінальне	0,41	0,22	0,25	0,21	0,18	0,38	0,32	0,27	0,28
скориговане	0,13	-0,06	-0,03	-0,07	-0,10	0,10	0,04	-0,01	X
урожайності, ц/га									
номінальне	5,4	7,8	8,0	10,0	7,5	8,3	7,4	5,2	7,45
скориговане	-2,02	0,34	0,52	2,51	0,05	0,83	-0,01	-2,22	X
Співвідношення стандартних відхилень урожайності та витрат на добрива: номінальне	13,2	34,7	31,4	48,4	42,3	21,8	23,0	19,6	X
скориговане	-15,6	-6,1	-19,8	-33,6	-0,5	8,3	-0,2	168,5	X

мали низьку інтенсивність виробництва господарств, але високу природну родючістю ґрунтів. Виходячи з цього, під час оцінки окупності витрат на внесення добрив слід виключити із загальної варіації врожайності її частину по господарствах із низькою інтенсивністю виробництва. Із цією метою по групі високоефективних господарств було досліджено взаємозв'язок стандартного відхилення врожайності і питомих витрат на внесення добрив у них, з одного боку, та гідротермічного коефіцієнту – з іншого (табл. 1). Було встановлено обернену залежність цього показника та стандартних відхилень питомих витрат на внесення добрив. Так, якщо в роки з найжорсткішими погодними умовами (2008 і 2010 рр.) значення стандартного відхилення були найнижчими, то в роки з достатнім рівнем опадів (2007, 2012 та 2014 рр.) вони були вищими, що свідчить про включення до цієї групи сільськогосподарських підприємств із високою природною родючістю та низькою інтенсивністю виробництва. Натомість значення стандартне відхилення врожайності було нижчим у сприятливі з погляду умов зволоження роки (2007, 2012 та 2014 рр.) і, навпаки, більшим у несприятливі – 2008 та 2010 рр.

Нами було визначено співвідношення стандартних відхилень урожайності та питомих витрат на добрива. Порівняння цього показника в динаміці зі значеннями коефіцієнтів регресії у рівняннях залежності урожайності від питомих витрат на добрива у відповідні роки засвідчило високу кореляцію цих показників. Виходячи з цього, із метою усунення впливу погодних умов на значення стандартних відхилень урожайності і питомих витрат на мінеральні добрива було здійснено їх коригування шляхом віднімання від відповідного показника його середнього значення в 2007–2014 рр.

Це дало змогу визначити співвідношення скоригованих стандартних відхилень і врожайності та оцінити вплив на окупність витрат на добрива погодних умов господарювання в окремі роки. Зокрема, було визначено, що найвищим значення цього показника було в 2014 р., що засвідчує найвищу ефективність застосування мінеральних добрив у цьому році. Натомість його найнижче значення було зафіксоване в 2008 та 2010 рр. із найжорсткішими умовами вегетації.

**Висновки.** Отже, проведене дослідження засвідчило суттєвий вплив погодних умов вегетації сіль-

ськогосподарських культур як на їхню врожайність, так і на окупність витрат на їх виробництво. Зокрема, для виробництва зернових встановлено найбільшу тісноту змін окупності витрат на внесення мінеральних добрив та гідротермічного коефіцієнту. Результати дослідження засвідчили, що окупність витрат на мінеральні добрива прямо пропорційна коефіцієнту варіації врожайності пшениці та обернено пропорційна варіації питомих витрат на добрива. При цьому підвищення достовірності такої оцінки обумовлює необхідність виключення із загальної варіації врожайності її частки, обумовленої впливом рівня природної родючості ґрунтів в окремих господарствах, що передбачає коригування величини стандартного відхилення врожайності і питомих витрат на добрива на їх усереднену величину за відносно тривалий відрізок часу з подальшим визначенням співвідношення скоригованих значень стандартних відхилень урожайності та питомих витрат на мінеральні добрива.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калінчик М.В. Економічне обґрунтування норм внесення мінеральних добрив залежно від цін на ресурси та продукцію / М.В. Калінчик, М.М. Ільчук, М.Б. Калінчик. – К. : Нічлава, 2006. – 44 с.
2. Корчинська О.А. Ефективність використання мінеральних добрив : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільськогосподарства і АПК» / О.А. Корчинська. – К., 2000. – 20 с.
3. Кучер А.В. Організаційно-економічні аспекти застосування мінеральних добрив в аграрних підприємствах / А.В. Кучер, Л.Ю. Кучер // *Наук. вісник ЛНУВМБ ім. С.З. Гжицького. Сер. «Екон. науки».* – 2014. – Т. 16. – № 1(58). – Ч. 1. – С. 304–309.
4. Харченко О.В. Агроекономічне та екологічне обґрунтування рівня живлення сільськогосподарських культур / О.В. Харченко, В.І. Прасол, О.В. Ільченко. – Суми : Університетська книга, 2011. – 126 с.
5. Шмигель О.Є. Економічна ефективність застосування хімізації у сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.Є. Шмигель. – Житомир, 2008. – 20 с.
6. Сільське господарство України у 2009 році: статистичний збірник / Відп. за вип. О.М. Прокопенко ; Державний комітет статистики України. – К., 2010. – 379 с.
7. Сільське господарство України у 2014 році: статистичний збірник / Відп. за вип. О.М. Прокопенко ; Державний комітет статистики України. – К., 2015. – 376 с.

УДК 331.101.3

**Орлова-Курилова О.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і права  
Луганського національного аграрного університету, м. Харків

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті висвітлено теоретико-методичні аспекти управління персоналом інноваційного підприємства. Розглянуто найефективніші методи підбору, оцінювання та мотивації персоналу. Виявлено деструктивні аспекти у функціонуванні інноваційних компаній і запропоновано поетапну систему управління персоналом інноваційного підприємства.

**Ключові слова:** інноваційне підприємство, людський капітал, індивідуалізація цілей, коучинг, рекрутмент, інноваційний проєкт, науково-дослідна робота, мотивація персоналу, інноваційна команда, інтелектуально-творча праця, оцінка персоналу, продуктивність праці, креативність персоналу.

### **Орлова-Курилова О.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье освещены теоретико-методические аспекты управления персоналом инновационного предприятия. Рассмотрены наиболее эффективные методы подбора, оценки и мотивации персонала. Выявлены деструктивные аспекты в функционировании инновационных компаний и предложена поэтапная система управления персоналом инновационного предприятия.

**Ключевые слова:** инновационное предприятие, человеческий капитал, индивидуализация целей, коучинг, рекрутмент, инновационный проект, научно-исследовательская работа, мотивация персонала, инновационная команда, интеллектуально-творческая работа, оценка персонала, производительность труда, креативность персонала.

### **Orlova-Kurilova O.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ENTERPRISE MANAGEMENT PERSONNEL INNOVATIVELY**

In the article highlights the theoretical and methodological aspects of personnel management innovation company. Considered the most effective methods of recruitment, evaluation and motivation. Revealed the destructive aspects of the functioning of innovative companies and suggested a phased personnel management innovation company.

**Keywords:** innovative enterprise, human capital, individualization goals, coaching, recruitment, innovative design, research work, staff motivation, innovative team, intellectual and creative work, evaluation of personnel, productivity, creativity staff.

**Постановка проблеми.** Функціонування інноваційного підприємства відбувається за досить мінливого зовнішнього середовища, яке вимагає від управлінців швидкої адаптації до негативних змін. Обвальне падіння обсягів виробництва, скорочення реальної зайнятості, зниження рівня доходів населення, не вигідне кредитування ставлять під загрозу реалізацію будь-якого інноваційного проєкту та зменшують підприємницьку ініціативність. Системна криза, що вразила Україну в 2014–2016 рр., призвела до важкого становища як багатьох галузей економіки, так і депресивних регіонів на сході країни, де рівень соціальної напруженості і, відповідно, настроїв відкритого невдоволення особливо великий.

Проте, за нашим баченням, якщо інноваційне підприємство має чітку кадрову стратегію, то можливо скорегувати ситуацію так, щоб вона стала вигірною для підприємства в цілому. Основним важелем впливу на окремих працівників та їх групи є пошук найефективніших засобів управління персоналом, що повинні орієнтувати персонал на більш швидке прийняття інновацій, а інженерно-технічних працівників – на генерацію ідей. Саме дії, що охоплюють усі функції управління персоналом на кожному життєвому циклі організації, допоможуть пом'якшити негативний вплив зовнішнього оточення за допомогою досягнення рівноваги між цілями підприємця, працівника та суспільства. Новітні підходи до управління персоналом інноваційного підприємства постійно змінюються відносно традиційного менеджменту починаючи з етапу відбору та пошуку працівників, а отже, вимагають глибокого наукового та практичного аналізу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням підходів до управління персоналом у компаніях, які реалізують інноваційні проєкти, займа-

лися багато зарубіжних та вітчизняних учених, а саме: О. Амоша, Д. Богиня, А. Гальчинський, А. Колот, Н. Лук'янченко, О. Новікова, В. Онікієнко, І. Петрова, Л. Федулова, Л. Шаульська, Л. Шевченко, О. Ястремська та ін. Проте, враховуючи непередбачуваність зовнішнього оточення, в якому функціонує інноваційне підприємство, підходи до управління персоналом постійно змінюються, тому потребують подальшого оновлення та вдосконалення.

**Мета статті** полягає у дослідженні найефективніших напрямів управління персоналом інноваційного підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Досвід функціонування великих іноземних компаній, які є реалізаторами інноваційних проєктів, засвідчує, що успішність підприємницької діяльності полягає у можливості керівництва скоординувати роботу персоналу так, щоб кожен співробітник був у змозі реалізувати свій людський капітал. Проте у вітчизняних компаніях зазвичай недооцінюють існуючий людський капітал і нехтують капіталовкладеннями в подальший його розвиток, що є основною проблемою реалізації інноваційної ідеї підприємства.

Д.Б. Богиня справедливо зазначає, що в міжнародній практиці останнім часом людські ресурси характеризуються поняттям «людський капітал», під яким розуміють сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується у тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника [1, с. 27]. Проте це поняття

більше підходить для характеристики людських ресурсів на макrorівні; що стосується рівня інноваційного підприємства, то краще замінити його на кадровий потенціал. Основною кадрового потенціалу є персонал підприємства, який визначається здатністю генерувати інноваційні ідеї залежно від наявної професійно-кваліфікаційної підготовки, психофізіологічних характеристик, існуючих стимулів та внутрішніх мотивів тощо. Саме цілісна сукупність рис, притаманних персоналу підприємства, гальмує або сприяє ефективній інноваційній діяльності.

Професор О.В. Вартанова зазначає, що низький рівень капіталовкладень у забезпечення висококваліфікованими трудовими ресурсами – одна з головних причин недостатнього розвитку інноваційної діяльності в Україні [2, с. 67].

Ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV дає ґрунтовне визначення інновацій та інноваційної діяльності: інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукції або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг [3].

Слід зауважити, що у цьому нормативно-правовому акті не передбачено процедуру реєстрації інноваційного підприємства, тому в практичній діяльності підприємство визначається інноваційним зазвичай неофіційно. Проте управління персоналом на інноваційному підприємстві здійснюватися традиційно не може.

Доречно навести думку професора І.В. Федулова, який пов'язує термін «інноваційна діяльність» із творчістю та креативністю персоналу, синтез цих якостей із прагненням до вдосконалення дає змогу сформулювати збалансовану та надійну організацію всіх сфер діяльності підприємства з метою створення ефективно розробки та впровадження інновацій [4, с. 3].

За нашим баченням, управління персоналом інноваційного підприємства – це сукупність взаємопов'язаних економічних, соціальних та організаційних управлінських засобів, направлених на стимулювання інноваційної активності працівників. Систему управління персоналом інноваційного підприємства доцільно зобразити у схематичному вигляді (рис. 1).

Розглянемо більш детально необхідні умови для реалізації ефективної системи управління персоналом інноваційного підприємства.

На етапі відбору працівників доцільно відбирати працівників, що здатні: реалізовувати нові ідеї; генерувати ідеї для інновацій; діяти в умовах мінливого зовнішнього оточення та підвищеного ризику; ефективно працювати в команді та колективі; витримувати стреси та невдачі.

Тобто сукупністю цих рис (компетенцій) може бути наділена так звана «інноваційна людина». Цей термін використовують у своєму науковому арсеналі низка вчених.

Узагальнюючи ці погляди, під «інноваційною людиною» ми розуміємо не «інноваційного підприємця», а особистість, здатну адаптуватися до постійних змін як в особистому житті, так і в діяльності компанії.

При цьому така людина повинна бути активним ініціатором ефективних змін, мати креативне мислення, здатність ризикувати та працювати у висококонкурентному середовищі.

На нашу думку, такий відбір можна здійснювати за допомогою сучасних технологій або методів: Head Hunting, Executive Search, Selection Recruitment, Screening та ін.

Зокрема, прямий метод пошуку «полювання за головами» (Head Hunting) – вид послуг, за якого компанії, що займаються пошуком та відбором керівників вищої ланки, «переманюють» чітко визначеного ексклюзивного спеціаліста для компанії замовника. Головне завдання агенції – знайти привід зав'язати відносини з даним кандидатом (зрозуміти, чим даний спеціаліст незадоволений на теперішньому місці роботи, його можливі мотиви переходу) і створити умови, за яких фахівець буде готовий до зміни місця роботи, а потім зробити йому пропозицію та скоординувати контакт між кандидатом та роботодавцем. Уся робота в цьому напрямі проходить в умовах строгої конфіденційності [6, с. 27].

До позитивних рис Head Hunting можна віднести всебічне дослідження ринку праці щодо необхідного сегмента, інформування кандидата про наявність вакансії, великий обсяг роботи аналізу вакансії та методів підбору кандидатів. Недоліками можуть бути фінансова неспроможність використовувати повністю дану технологію та порушення етичних принципів під час переходу кандидата на нове місце роботи.

Executive Search – прямий метод пошуку за допомогою масштабного аналізу ринку праці з метою залучення найліпшого кандидата. Це відносно новий метод пошуку і підбору фахівців вищої ланки, який здійснюється безпосередньо, тобто без розміщення оголошення про вакансії у ЗМІ. На сьогоднішній день це одна з найефективніших і водночас найдорожчих і трудомістких методик. Технологія Executive search дає змогу не тільки знайти і підібрати висококваліфікованих співробітників за певний термін, але й правильно оцінити кандидатів. Executive search – метод пошуку рідкісних фахівців, що знають собі ціну. Саме тому метод вимагає великої кількості людських ресурсів. Зазвичай для пошуку кандидата потрібна ціла група професіоналів. Окрім того, цей процес розтягнуто в часі: як правило, мінімальний термін виконання замовлення становить два-три місяці. Але головна складність даного методу – закритість інформації, оскільки для успішного пошуку рекрутеру необхідно знати всі подробиці бізнесу замовника, а також точні відомості про кандидатів. Усе це зумовлює високу вартість послуги [7].

Selection Recruitment (класичний рекрутмент) – «поглиблений відбір» з урахуванням не тільки професійного досвіду, а й ділових і особистих якостей кандидата; здійснюється рекрутером за базою кандидатів і відгуків на оголошення про вакансії, які розміщуються в спеціалізованих виданнях і на Інтернет-сайтах.

Screening – «поверхневий відбір», відбір за формальними ознаками: освітою, віком, статтю, досвідом роботи. У результаті, отримавши резюме, відбір здійснює сам замовник, а рекрутер виконує функцію постачальника відповідних кандидатів. Цей метод значно дешевший відносно Head Hunting, Executive Search, а пошук кандидатів не завжди гарантує успіх [8, с. 121–122].

Наступний етап – це розвиток персоналу. Якщо адаптувати цей етап для інноваційного підприємства, то слід виділити процес адаптації персоналу як необхідність початкової стадії розвитку персоналу. Зага-

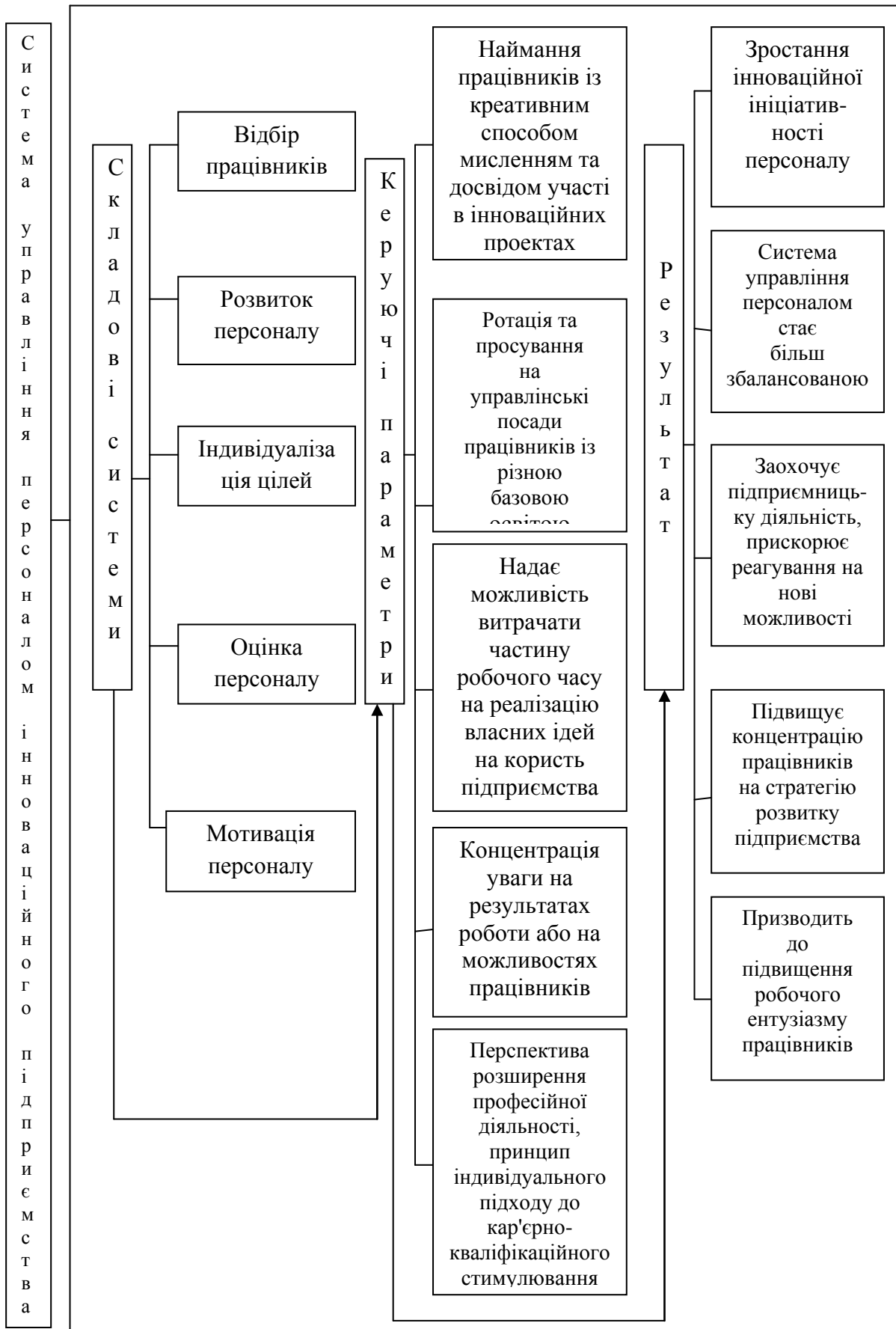


Рис. 1. Система управління персоналом інноваційного підприємства

Джерело: складено автором на основі [5]



лом, термін адаптації для кожного робітника триває по-різному. Якщо узагальнювати наукові розвідки та спостереження вчених, то адаптація триває від шести місяців до одного року. З метою підвищення рівня адаптації молодих фахівців доцільно розробляти адаптаційні тренінги та активно сприяти наставництву. Більшість підприємств використовують коучинг (зовнішній, внутрішній, усний, ілюстративний, комбінований, особистісний, Інтернет-коучинг, професійно-діловий, виробничий, освітній, соціально-психологічний) як сучасну форму наставництва досвідченого працівника над молодим [9, с. 160].

Окрім коучингу слід використовувати поточне навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів. Такі дії повинні розвивати компетенції «інноваційної людини» на засадах випереджувального навчання з використанням новітніх наукових та практичних підходів. Проте більшість підприємств не заохочують своїх робітників до навчання. Інколи це пояснюється відсутністю коштів у підприємства або побоюванням роботодавця, що робітник, отримавши підготовку з більш широкого профілю, звільниться з попереднього місця, знайшовши робоче місце з кращими умовами. Доцільно навести приклади навчання працівників американських компаній, де працівників окремо винагороджують за проходження певної необхідної для компанії програми з перепідготовки або підготовки. А витрати на освіту роботодавці розглядають як довгострокові інвестиції та необхідну складову частину забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Як приклад, Chrysler Group LLC, Ford, GM витрачають на професійну підготовку кадрів понад 35% своїх капітальних вкладень. В європейських країнах зазвичай використовується дуальна система перепідготовки співробіт-

ників. за цією системою поєднується не лише теорія, але й практика, причому підприємці мають можливість відібрати найкращих працівників для підприємства. Австралія, Велика Британія, Швейцарія та Австрія – найвідоміші країни, що застосовують дуальне навчання (охоплює 75% населення).

Окремо слід звернути увагу і на такий корисний складник розвитку персоналу, як стажування перспективних працівників за кордоном. Зокрема, науково-дослідна та винахідницька діяльність дуже розповсюджена в Австралії, де на базі інноваційних фондів було утворено «Національну Раду з питань наукових досліджень та розвитку технологій», а також «Національний фонд наукових досліджень, технологій і розвитку». У Бельгії розроблено програми, за якими з метою залучення інвестицій регіони Фландрії, Валлонії та Брюсселю розробляють свої індивідуальні проекти та програми. Серед них можна виділити відомий брюссельський інноваційний центр BIRC (Brussels Innovation Relay Centre). Передусім він цікавий тим підприємствам чи дослідницьким центрам, які або шукають нові технологічні рішення, або тим, які пропонують свої технологічні рішення чи технічну експертизу процесу виробництва [10, с. 38]. Центр не надає фінансової допомоги, натомість він приймає заявку підприємства і розповсюджує її у своїй регіональній чи європейській мережі, або під час спеціалізованих виставок.

Наступний етап системи управління персоналом – індивідуалізація цілей. Індивідуалізація цілей фахівцями інноваційних підприємств важлива на всіх етапах реалізації інноваційного проекту або новаторського продукту. Причому, на нашу думку, такі цілі повинні зароджуватися не лише в напругах, запропонованих керівництвом підприємства,

Таблиця 1

**Мотивування працівників інноваційного підприємства залежно від етапів інноваційних процесів**

Етапи інноваційних процесів	Методи мотивування працівників	Отримані результати від мотивування працівників
Виконання пошукових науково-дослідних робіт	Надбавки, доплати, премії, разові винагороди, пільги (що є матеріальними мотивами), а також участь в управлінні, участь у нарадах підприємства, похвала, підвищення за посадою через призначення відповідальних за інновації, право самостійного вибору напрямку досліджень, вплив через корпоративні цінності, вплив через залучення до управління (нематеріальні мотиви).	Мотиви сприятимуть формуванню прагнення пізнання нового, нейтралізації впливу кризових явищ, підвищенню іміджу підприємства на ринку, розвитку внутрішнього потенціалу, отриманню визнання, забезпеченню успіху інноваційної діяльності, уникненню майбутніх помилок, забезпеченню актуальності та корисності інноваційної діяльності.
Виконання прикладних науково-дослідних робіт	Надбавки, доплати, премії, разові винагороди (матеріальні мотиви). До нематеріальних мотивів варто віднести: похвалу, вплив через корпоративні цінності, вплив через залучення до управління, дисципліну праці, самостійний вибір методу впровадження інновацій, сприяння колективній праці	Як результат, очікується зниження ресурсомісткості продукту, рівня витрат, поява потенційних інвесторів, покращання якісних характеристик продукції, умов праці, поглиблення інноваційної діяльності, втілення знань.
Виконання дослідно-і проектно-конструкторських робіт	Оскільки на цьому етапі створюються експериментальні зразки нової продукції та послуг, проводяться дослідження, необхідним є формування у працівників таких мотивів, як можливості прояву креативності та індивідуальності, вплив через управління, пізнання нового та самовдосконалення.	Як одержаний результат передбачається забезпечення безперервності виробничого процесу, перевірка реальності втілення ідей та розробок, уникнення помилок, що допущені, поширення нових знань, а також якісні зразки та додаткові можливості їхнього вдосконалення.
Освоєння виробництва нової продукції та послуг і комерціалізація результатів, що передбачає випуск продукції та послуг для загального споживання, повну окупність та отримання доходу від інноваційного проекту	На даному етапі мотивами є: надбавки, доплати, премії, безкоштовне навчання; похвала, вплив через корпоративні цінності, вплив через залучення до управління, дисципліну праці тощо.	Мотиви сприятимуть виникненню додаткових можливостей щодо правового захисту результатів інновацій, забезпечення умов для використання інноваційної продукції та послуг, врегулювання питань обліку, захоплення нових ринків, збільшення величини грошового потоку, оптимізація внутрішньої товарної політики підприємства.

Джерело: складено автором на основі [12]

але й у власних пропозиціях працівників, які орієнтовані на кінцевий результат інноваційної діяльності. Керівництво підприємства повинно всіляко заохочувати раціоналізаторські ідеї працівників та сприяти їх просуванню.

Важливою у системі управління персоналом інноваційного підприємства є оцінка персоналу, причому вона повинна містити систему показників інноваційної діяльності персоналу. Поряд із традиційними методами оцінки персоналу (співбесідою, експертною оцінкою, ранжуванням тощо) слід виділити такі методи, які будуть корисними саме для інноваційних підприємств. Цікавим є факт: європейські вчені відносять до інтелектуально-творчих працівників, здатних генерувати інноваційні ідеї, лише 20–30% населення.

О.О. Наумова справедливо зауважила, що інноваційна діяльність працівників є особливим видом трудової діяльності, яка відноситься до інтелектуально-творчої праці. Природа інтелектуальної та творчої діяльності має низку характерних особливостей. Серед них виокремимо ті, які належить безпосередньо врахувати під час побудови системи показників інноваційної діяльності персоналу, а саме: пошуково-пізнавальний характер праці, пов'язаний із прийняттям складних ризикових рішень під час виконання різноманітних виробничих завдань; високий кваліфікаційно-професійний рівень, систематичне оновлення знань; право власності на нематеріальні засоби виробництва; характеристики продукції, яка виготовляється (рівень новизни, цінності, якості, задоволення потреби споживача тощо); складність адекватного вимірювання проміжних і кінцевих результатів діяльності [11, с. 274].

Цілоком доречним під час оцінювання персоналу інноваційного підприємства є залучення показників результативності інноваційної діяльності персоналу, що запропоновані О.О. Наумовою [11, с. 278]. Ці показники відображають результативність (рівень досягнення мети) та ефективність (відношення результату до витрат, які обумовили його досягнення, або до поставленої мети і визначених потреб) здійснення інноваційної діяльності персоналу. До першого показника належить коефіцієнт раціональності методів праці (Крмп). Він характеризує ступінь ефективності використання працівником планового фонду робочого часу на виконання завдань, пов'язаних з інноваційною діяльністю (1):

$$K_{рмп} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (\bar{t} - t_n) \times q_i}{t_{рч}}, \quad (1)$$

де  $n$  – кількість завдань, виконання яких передбачене інноваційним проектом;  $\bar{t}$  – норма часу виконання завдання, пов'язаного з інноваційною діяльністю;  $t_n$  – фактична тривалість виконання завдання працівником;  $q_i$  – завдання, передбачене інноваційним проектом,  $t_{рч}$  – загальна тривалість виконання інноваційного проекту.

До другого показника слід віднести коефіцієнт інноваційної активності працівника (КІА), який відображає кількість та якість ідей, рішень, розробок і т. п. працівника, які були ним ініційовані, створенні та впровадженні на підприємстві як раціоналізаторські пропозиції, патенти, ноу-хау та інші вдосконалення (2):

$$K_{ІА} = \sum_{i=1}^n w_i \times Q_{інді}, \quad (2)$$

де  $n$  – кількість ідей, рішень, розробок і т. п.;  $Q_{інді}$  –  $i$ -та ідея, рішення, розробка і т. п., яка прийнята до розгляду та реалізована відповідно до індивідуального плану інноваційної діяльності працівника (приймає значення 1);  $w_i$  – рівень якості виконання працівником  $Q_{інді}$  (бальна шкала оцінки від 0,1 до 1).

До третього показника слід віднести коефіцієнт внеску працівника у результати інноваційної діяльності підприємства (КВПР). Цей показник оцінюється за часткою заробітної плати працівника в чистому економічному ефекті від реалізації інноваційного проекту або за часткою прибутку, яка припадає на реалізовані інноваційні проекти за участю даного працівника (3):

$$K_{впр} = \sum_{i=1}^n p_i s_i, \quad (3)$$

де  $n$  – кількість реалізованих інноваційних проектів за звітний період;  $p_i$  – чистий економічний ефект від реалізації інноваційного проекту (або прибуток підприємства від реалізації інноваційного проекту);  $s_i$  – частка заробітної плати працівника в чистому економічному ефекті від реалізації  $i$ -го інноваційного проекту (або частка прибутку підприємства, яка припадає на  $i$ -тий реалізований інноваційний проект за участю даного працівника).

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства досягнення відносно високого рівня значень цих показників означає, що працівники здатні створювати не лише інновацію з оптимальними витратами ресурсів підприємства та підтримувати неперервність інноваційного процесу, а й, головне, створювати нову цінність продукції, яка може задовольнити потреби споживачів на більш високому якісному рівні. Для досягнення високих результатів у здійсненні інноваційної діяльності персонал повинен володіти певним рівнем кваліфікації, вмотивованістю та відданістю стратегічним інтересам підприємства.

Розглянуті вище складники системи управління персоналом на інноваційному підприємстві вказують на необхідність використання останнього складника – мотивації персоналу.

Як відомо, діяльність інноваційного підприємства характеризується великим ступенем невизначеності, нерегламентованості у часі, непрогнозованості результатів праці, вимагає самостійності, відповідальності та неабияких здібностей працівників. Усе це формує своєрідні «слабкі зони», які за допомогою правильного мотиваційного впливу з боку керівництва можуть перетворитися на сильні сторони інноваційного підприємства. Доречним є наведення прикладів мотивування працівників інноваційного підприємства залежно від етапів інноваційних процесів, які запропонувала К.В. Ковальська [12, с. 30]. Зобразимо їх у вигляді таблиці.

Варто зазначити, що, за визначенням А. Маслоу, креативність – це творча спрямованість, яка від народження властива всім, але вона втрачається більшістю під впливом сформованої системи виховання, освіти та соціальної практики. Для персоналу, що задіяний в інноваційній діяльності, особливо важливо вміти генерувати такі ідеї, що стануть неповторними, рентабельними після їх реалізації та принесуть додатковий прибуток підприємству, це основа успіху сучасних інноваційних підприємств. Керівники інноваційних підприємств повинні всіляко стимулювати будь-які прояви інноваційної ініціативи у співробітників і намагатися постійно вдосконалювати та оновлювати систему управління персоналом підприємства.

**Висновки.** У цілому проблематика управління персоналом інноваційного підприємства недостатньо розвинена у вітчизняному науковому світі. Управління персоналом на таких підприємствах повинне відповідати специфічним завданням інноваційного процесу, оскільки діяльність інноваційного підприємства характеризується високим ступенем невизначеності, нерегламентованості у часі, непрогнозованості результатів

праці, вимагає самостійності, відповідальності та неабияких здібностей у працівників. Інноваційна команда повинна включати в себе не тільки вузьких фахівців, але й працівників, що володіють такими характеристиками, як здатність до дивергентного мислення, до асоціацій, до аналогій, тому в умовах економіки знань та зміни тактики конкурентної боротьби зростає важливість подальшого вдосконалення системи управління персоналом інноваційних підприємств як невід'ємного фактору їхнього розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богиня Д.Б. Основи економіки праці: [навч. посіб.] / Д.Б. Богиня, О.А. Грішнова. – К.: Знання-Прес, 2001. – 313 с.
2. Вартанова О.В. Особливості управління персоналом інноваційного підприємства / О.В. Вартанова, І.В. Шестер // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 7 – С. 65–67.
3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
4. Федулова І.В. Теоретичні положення визначення категорій інноваційний процес та інноваційна діяльність / І.В. Федулова // Проблеми науки. – 2007. – № 2. – С. 2–7.
5. Лелі Ю.Г. Інноваційні підходи до управління персоналом підприємства в сучасних умовах: дис. ... к.е.н / Ю.Г. Лелі; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2015. – 199 с.
6. Гарматюк О. Інноваційні підходи в системі підбору персоналу / О. Гарматюк, О. Чура // Матеріали 5-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції пам'яті почесного професора ТНТУ, академіка НАН України М.Г. Чумаченка «Інноваційні засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку». – 2016. – № 10. – С. 27–28.
7. Executive Search – високоякісний рекрутинг, результат перевершує витрати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kvaritir-remont.com.ua/executive-search-visokojakisnij-rekruting-rezultat/>.
8. Сагайдак М.П. Рекрутмент у забезпеченні внутрішнього маркетингу / М.П. Сагайдак // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9(147). – С. 119–124.
9. Бала Р.Д. Функціональне та змістове значення коучингу на підприємстві / Р.Д. Бала // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – № 10. – С. 158–161.
10. Матюшенко І.Ю. Міжнародний інвестиційний менеджмент: [навч. посіб.] / І.Ю. Матюшенко. – Харків: ХНЕУ, 2014. – 520 с.
11. Наумова О.О. Система показників інноваційної діяльності персоналу / О.О. Наумова // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. пр. / за ред. проф. Ю.І. Єханурова, А.В. Шегди. – К.: Київський університет, 2009. – Вип. 20. – С. 273–280.
12. Ковальська К.В. Нові підходи до мотивації персоналу в стратегічному управлінні корпораціями / К.В. Ковальська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 1(104). – С. 29–33.

УДК 336.144.2

**Продіус О.І.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Одеського національного політехнічного університету

### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Статтю присвячено дослідженню проблем впровадження інноваційних проєктів на вітчизняних підприємствах у сучасних умовах господарювання. Розглядаються основні проблеми, які виникають під час реалізації інноваційних проєктів. Проаналізовано основні тенденції управління інноваційними проєктами в високорозвинених країнах. Запропоновано шляхи інтенсифікації інноваційних процесів та вдосконалення управління інноваційними проєктами на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** інноваційний проєкт, управління проєктами, вітчизняні підприємства, інновації, інноваційний розвиток, високотехнологічний експорт.

#### Продіус О.И. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена исследованию проблем внедрения инновационных проектов на отечественных предприятиях в современных условиях хозяйствования. Рассматриваются основные проблемы, препятствующие реализации инновационных проектов. Проанализированы основные тенденции управления инновационными проектами в высокоразвитых странах. Предложены пути интенсификации инновационных процессов и совершенствование управления инновационными проектами на отечественных предприятиях.

**Ключевые слова:** инновационный проект, управление проектами, отечественные предприятия, инновации, инновационное развитие, высокотехнологичный экспорт.

#### Prodius O.I. PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROJECTS IN DOMESTIC ENTERPRISES

The article is devoted to problems of introduction of innovative projects in the domestic enterprises in modern conditions of managing. Discusses the main problems facing the realization of innovative projects. Analyzed the main trends in the management of innovation projects in highly developed foreign countries. The ways of intensification of innovative processes and improvement of management of innovative projects in domestic enterprises.

**Keywords:** innovative project, project management, domestic enterprises, innovation, innovative development, high-tech exports.

**Постановка проблеми.** у сучасних умовах розвитку світової економічної системи обумовлений насамперед інноваційними процесами, які пов'язані зі створенням і впровадженням у виробництво передових досягнень науки і техніки, тому сфера інно-

ваційної діяльності перетворилася в найголовніший ресурс держави, ефективність використання якого визначає динаміку та прогресивність розвитку національного господарства. У зв'язку із цим активізація інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів

стає необхідною умовою реалізації національних інтересів у системі економічної безпеки підприємства, регіону і держави.

Науково-технологічний потенціал – це один із визначальних факторів, який забезпечує та формує високу конкурентоспроможність виробництва як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Приріст валового продукту в економічно розвинених країнах суттєво визначається інноваційними досягненнями. Наприклад, сьогодні Сінгапур і Фінляндія, населення яких становить, відповідно, 4,5 і 5,2 млн. осіб, виробляють удвічі більший валовий національний продукт, ніж Україна. І це при тому, що чисельність населення України у 10 разів більше, ніж у згаданих країнах [6].

Інноваційна діяльність України порівняно з розвиненими країнами, що забезпечують до 85–90% приросту валового внутрішнього продукту через виробництво й експорт наукомісткої продукції, перебуває на досить низькому рівні й на світовому ринку високотехнологічної продукції, що оцінюється в 2,5–3,0 трлн. дол., її частка становить приблизно 0,1%.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем розвитку інноваційної діяльності підприємств знайшли одне з провідних місць у працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Передусім це праці Л. Антонюка, І. Буднікевича, В. Герасимчука, М. Козоріза, О. Кузьміна, О. Мокія, П. Перерви, А. Сухорукова, А. Яковлева та ін. Інноваційний розвиток як важливий чинник економічного зростання висвітлюється в наукових працях В. Александрової, О. Амоші, Ю. Бажала, В. Геєця, В. Гусевої, Б. Данилишина, О. Лапка, О. Федірко, О. Шнипко, М. Чумаченка та ін. Проблематиці управління інноваційними проектами присвячено праці вітчизняних учених: Ф. Ярошенка, С. Бушуєва, Н. Бушуєвої, Т. Безверхнюк, С. Попова, Н. Котової, С. Ілляшенка, О. Федорчак. Суттєвий пласт знань із питання управління інноваційними проектами міститься в дослідженнях міжнародних фінансових організацій (Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку), спеціалізованих професійних організацій, що об'єднують фахівців із даного питання (Міжнародна асоціація з управління проектами, професійні національні асоціації з управління проектами різних країн тощо).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим на сьогодні залишаються малодослідженими проблеми впровадження інноваційних проектів на вітчизняних підприємствах в умовах посилення світових глобалізаційних економічних процесів та ускладнення умов ведення бізнесу на внутрішньому ринку.

**Мета статті** полягає у пошуку головних чинників, що негативно впливають на впровадження інноваційних проектів на вітчизняних підприємствах, та визначенні методів їх усунення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На початку 90-х років Україна входила в сімку інноваційних та інтелектуальних держав, але поступово бізнес став абсолютно байдужим до інновацій. Якщо в 1990 р. в Україні 36% усіх підприємств були інноваційними, то в 1994 р. таких було 26%, у 2015 р. – лише 17,3% [1; 2].

Рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності (ІГК) Світового економічного форуму (СЕФ) загрозливо знижується і в 2015 р. опустився до 79-го місця зі 140 країн. Відповідно до звіту, у рейтингу ІГК Україна розмістилася між країнами, що розвиваються, – Гватемалою та Таджикистаном, випередивши більшість країн Африки та

Латинської Америки. Проте вона істотно відстає від країн ЄС та багатьох країн СНД. Дошкульними місцями України, за даними звіту, є корупція, ускладнений доступ до фінансів, інфляція, політична нестабільність, високі податкові ставки, неефективна державна бюрократія, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, часта зміна урядів, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідна якість інфраструктури, недостатня здатність до інновацій.

Українська економіка залишається експортоорієнтованою з недостатньо розвиненим внутрішнім ринком, у ВВП питома вага експорту сягає 60–65%. Негативні зміни кон'юнктури на зовнішніх ринках спричиняють руйнівні наслідки для національної економіки. У реальному секторі вітчизняної економіки домінує виробництво з низькою часткою доданої вартості в кінцевому продукті. При цьому частка готових виробів становить лише 30–35%, а на сировину та напівфабрикати припадає 65–70%. Однією з тенденцій зовнішньоекономічної політики регіонів України в 2015 р. була диверсифікація ринків збуту українських товарів і послуг, адаптація до європейських ринків та створення умов для ліквідації монопольної залежності від російського ринку за окремими напрямками торгівлі. Однак очікуваного відновлення зростання українського експорту до країн ЄС не вдалось досягнути через падіння рівня промислового виробництва та неконкурентоспроможність більшості українських товарів на європейських ринках. У країні відбувається поступовий зсув від товарів переробної промисловості до продовольчих товарів та сировини [1; 3].

У рамках Європейського Союзу прийнято орієнтир для визначення обсягів фінансування розвитку інноваційного складника, який повинен становити не менше 3% від національного ВВП, при цьому 2/3 коштів має надходити з підприємницького сектору. Для України рівень фінансування у сфері інновацій сьогодні становить лише 0,75% від ВВП, що свідчить про сталу негативну тенденцію гальмування інноваційного розвитку в Україні, зменшення економічного потенціалу та збільшенню конкурентної переваги інших країн. Необхідно також урахувати, що для ефективної реалізації наукою своєї інноваційної функції, тобто для створення комерційно завершених інновацій, наукоємність ВВП має бути не нижчою 1,7% ВВП. Проте проблема полягає не тільки в необхідності збільшення інвестицій в науку, а й у забезпеченні більш раціональної структури диверсифікації джерел фінансування наукової діяльності та ефективної віддачі від вкладень у науку [2; 3].

Аналіз динаміки основних показників інноваційної діяльності регіонів України вказує на негативні тенденції інноваційної активності. Причиною цього є не низький науковий та науково-технічний потенціал, а слабкість інфраструктури інноваційної діяльності, відсутність мотивації товаровиробників у реалізації інновацій як способу конкурентної боротьби. Це призвело до низьких показників практичного впровадження інновацій на промислових підприємствах. Так, за даними Держкомстату, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, постійно знижується і в 2015 р. становила 15,2%. Як і в попередні роки, основним джерелом фінансування витрат на інновації залишаються власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування становила 89%.

Таким чином, результати аналізу свідчать про відсутність належної підтримки інноваційної діяльності як на державному, так і на регіональному рівнях, що свідчить про незадовільні економічні реформи.

Зокрема, Т.М. Безверхнюк вважає, що ключ до успіху в реалізації публічних реформ полягає в регулярних та успішних інноваціях, а найзручнішим інструментом для швидкого та ефективного виводу інновацій на ринок, як показує зарубіжний досвід, є проектне управління. Дуже вагоме значення для використання практики управління інноваційними проектами в Україні має публікація А. Чемерис, що вийшла за підтримки швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». У ньому системно наведено інструментарій розроблення проектів відповідно до вимог, установлених Європейською Комісією в Керівництві з управління проектним циклом [8].

Поняття «інноваційний проект» вживається в кількох аспектах: як справа, діяльність, захід, що припускає здійснення комплексу яких-небудь дій, що забезпечують досягнення певних цілей; як система організаційно-правових і розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення яких-небудь дій; як процес здійснення інноваційної діяльності. Ці три аспекти підкреслюють значення інноваційного проекту як форми організації і цільового управління інноваційною діяльністю. У цілому інноваційний проект – це система взаємопов'язаних цілей і програм їхнього досягнення, що являють собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектною документації і забезпечуючих ефективно вирішення конкретного науково-технічного завдання, вираженого в кількісних показниках, і приводять до інновації.

В інноваційному проекті використовуються такі форми інвестицій: грошові кошти та їх еквіваленти (цільові вклади, оборотні кошти, цінні папери, наприклад, акції або облігації, кредити, позики, застави тощо); земля; будівлі, споруди, машини й обладнання; вимірвальні і випробувальні кошти, оснащення та інструмент, будь-яке інше майно, що використовуються у виробництві або володіють ліквідністю; майнові права, що оцінюються, як правило, грошовим еквівалентом. Основним джерелом інвестицій є: власні фінансові кошти, інші види активів (основні фонди, земельні ділянки, промислова власність тощо) та залучені кошти; асигнування з державного, регіональних і місцевих бюджетів; іноземні інвестиції, надані у формі фінансової чи іншої участі в статутному капіталі спільних організацій; різні форми позикових коштів. Якщо потреби в інвесторів немає і всі роботи проводяться за рахунок власних коштів, тоді приймається рішення про фінансування робіт із підготовки техніко-економічного обґрунтування проекту [7].

Аналіз управління інноваційними проектами на вітчизняних підприємствах дав змогу виділити такі загальні проблеми: нерозуміння важливості поліпшення комунікацій між персоналом; бюрократизація; слабкий контроль над взаєминами з партнерами; неготовність до мінливих умов ринку; неготовність до впровадження інновацій в управлінні як із боку керуючої, так і з боку керованої сторони; роз'єднаність зовнішніх і внутрішніх ланок управління; недосконалість економічної та матеріально-технічної бази підприємства [4, с. 161].

Вітчизняні підприємства надають перевагу купівлі нових технологій за кордоном, аніж замові в українських науково-дослідних центрах. Це зумовлено, по-перше, недовірою до якості розроблених вітчизняних технологій, по-друге, незнанням підприємців про існування потрібних їм, можливо, навіть

уже розроблених, технологій, тому що в Україні не створено уніфікованої бази даних про всі технологічні розробки та дослідження, які проводяться в межах країни [5, с. 117].

Серед головних чинників, що перешкоджають розвитку інноваційних проектів в Україні, можна виділити:

- неефективне використання коштів на інновації, адже часто має місце спрямування інноваційних коштів на проекти, які не мають інноваційного характеру;

- відтік з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепад багатьох наукових шкіл, стрімка деградація матеріально-технічної бази наукових досліджень, переважне впровадження запозичених технологій не найвищого рівня новизни;

- відсутність попиту на науково-технічні розробки з боку держави та приватного сектору, низькі обсяги державного замовлення на новітні технології, які щорічно становлять близько 1% бюджетного фінансування наукової сфери [5, с. 117];

- недостатня забезпеченість фахівцями у сфері інноваційного бізнесу;

- слабкий взаємозв'язок науки та бізнесу, що призводить до низького рівня комерціалізації інновацій;

- відсутність ефективних економічних стимулів до оновлення основних фондів та здійснення інвестицій у розвиток інноваційного потенціалу;

- непослідовність дій держави щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності;

- недостатню результативність вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок, зокрема низьку активність державних наукових установ у сфері патентування і ліцензування прав інтелектуальної власності;

- недостатню підтримку з боку держави вітчизняних експортерів інноваційної продукції;

- відсутність пріоритетної підтримки проривних технологічних інновацій; постійну реорганізацію державного управління науковою діяльністю [5, с. 117];

- нерівномірність розподілу інноваційної інфраструктури в регіонах та відсутність великих наукових організацій, які б централізовано здійснювали дослідницьку діяльність та комерційний трансфер;

- занадто високу загальну частку державного фінансування науки (46%), тоді як у багатьох країнах – інноваційних лідерах цей показник не перевищує 30%, причому в більшості з них спостерігається тенденція до скорочення частки участі держави у фінансуванні досліджень. Головний фінансист наукових досліджень у світі – це бізнес, на який припадає 45,5% (Велика Британія), 74% (Китай), 76,5% (Японія) усіх витрат на наукові дослідження та розробки;

- надання державою переваги фіксуванню саме державних установ, тоді як в інших країнах вона фінансує значною мірою приватні установи на конкурсних засадах та автономні від неї вищі навчальні заклади;

- найнижчий рівень інноваційної активності в Україні виявляється у сфері малого бізнесу (9,2%), тоді як у Франції – 33%, Великій Британії – 35,1%, Швеції – 46%, Фінляндії 48,5%, Німеччині – 66,5%. Саме малий бізнес має можливість найкраще генерувати інноваційні проекти;

- помітне відставання за часткою випуску фахівців у галузі природничих наук, де генеруються найбільш важливі сучасні проривні технології;

- незацікавленість більшості українських підприємців незалежно від сфери діяльності у довгострокових проектах. Через значний ризик неповернення

коштів унаслідок погіршення інвестиційного клімату в державі вони вкладають гроші лише у ті винаходи, які окупаються через три, максимум п'ять років. Натомість західний інвестор переймається не лише поверненням грошей, а й соціальним ефектом від даного капіталовкладення. Якщо підприємство має наміри вкласти гроші у власний розвиток, то цьому перешкоджає брак доступних кредитів;

– незадовільне виконання вітчизняних венчурних фондів своїх функцій, які мали б виражатися у фінансуванні інноваційних проектів, натомість вони займаються фінансуванням тих сфер, які пов'язані з високим доходом та відносно низьким ризиком. Згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, 60% інвестицій венчурні фонди здійснюють у нерухомість, частка венчурних фондів, що вкладають кошти в інноваційні технології, становить лише 1% [11, с. 793].

Таким чином, для вдосконалення інноваційної діяльності підприємства та покращання якості впровадження інноваційних проектів необхідні такі заходи: впровадження системи безперервних покращень; удосконалення системи стимулювання та мотивації з метою заохочення інновацій; подолання опору співробітників інноваціям; модифікація системи збору внутрішньої і зовнішньої маркетингової інформації; вдосконалення стратегічного менеджменту на підприємстві, регламентація процедур розробки, розгляду, затвердження, реалізації і моніторингу інноваційних проектів. Важливою складовою частиною проведення інноваційної політики на підприємстві є мотивація інновацій, яка являє собою сукупність потреб і мотивів, що спонукають виробника до активної діяльності в напрямі створення і продажу інновації чи, навпаки, шляхом її покупки і використання в господарському процесі.

Вагомими фінансовими інструментами стимулювання інноваційної активності підприємств, які сьогодні активно застосовуються у провідних країнах Європейського Союзу, є податкові інструменти. Пільги з податку на прибуток підприємств є найбільш поширеними серед податкових пільг у країнах із розвинутою економікою. До найбільш поширених пільг можна віднести: податковий інноваційний кредит; спеціальні правила амортизації обладнання та будівель, які використовуються під час НДДКР; можливість перенесення збитків, що викликані витратами на НДДКР, та можливість отримання сум заявленої пільги з бюджету у разі збитковості підприємства; оподаткування витрат НДДКР за пониженою ставкою податку. Різноманітні програми Європейського Союзу, які сприяють комерціалізації результатів інноваційної діяльності, спрямовані на підтримку створення нових малих інноваційних підприємств при науково-дослідних установах, а також створення нових бізнес-напрямів або інших засобів для комерційного застосування результатів науково-дослідної діяльності [6, с. 238].

Загальною тенденцією управління інноваційними проектами та програмами в більшості розвинутих країн стало функціонування проектних офісів (Project Management Office) та офісів управління програмами (Program Management Office) при міністерствах та окремих державних адміністраціях. Проектний офіс, як і офіс управління програмою, – це специфічна інфраструктура, що визначає і розвиває на рівні держави, міністерства чи окремої бюджетної установи стандарти процесів, пов'язані з управлінням проектами. Ефективне функціонування таких структур досягається завдяки спільному використанню ресур-

сів, методологій, інструментів і методів, високою концентрацією саме на процесах управління. Практика створення проектних офісів використовується в таких країнах, як Великобританія, США, Канада, Індія, Ірландія, Литва, Данія, Бразилія, Бангладеш і Пакистан. Основна мета створення проектних офісів у цих країнах – підвищення ефективності планування та якості виконання проектів [8; 9].

Також доцільно застосовувати сучасний підхід до управління інноваційними проектами під назвою Scrum. Спочатку цю методологію використовували тільки розробники програмного забезпечення, але останнім часом вона активно використовується в управлінні творчими, інноваційними, інженерними та маркетинговими проектами. Скрам (Scrum) – це набір принципів, на якихбудеться процес розробки, що дає змогу в жорстко фіксовані і невеликі за часом ітерації, так званий спринт (sprints), надавати кінцевому користувачу працюючий прототип (програмне забезпечення, виконане завдання, проведені роботи) з новими можливостями, для яких визначено найбільшій пріоритет. Можливості реалізації в черговому спринті визначаються на початку спринту на етапі планування і не можуть змінюватися на всьому його протязі. При цьому суворо фіксована невелика тривалість спринту надає проекту передбачуваність і гнучкість. Методологія Scrum належить до гнучких методологій і є його найпопулярнішим представником, за даними дослідження Agile Survey, його частка становить 58%, серед інших гнучких методологій [4, с. 162].

**Висновки.** Таким чином, управління інноваційними проектами – це мистецтво керівництва та координації трудових, матеріальних й інших ресурсів протягом життєвого циклу проекту шляхом застосування системи сучасних методів та техніки управління для досягнення визначених у проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартості, часу, якості проекту. Однією з причин невдач у реалізації проекту є нечітка організація співробітництва та узгодженості всередині робочої групи, а також між робочою групою й організацією. Нині вдосконалення управління нововведеннями для більшості підприємств є важливим засобом підтримки їх активності в освоєних областях і експансії на нових напрямках. Величезне значення для підвищення ефективності інновацій має комплексне використання нових принципів менеджменту. Основними з них є: створення атмосфери, стимулюючої пошук і освоєння нововведень; націленість інноваційної діяльності на потреби споживача; визначення пріоритетних завдань інноваційної роботи, виходячи з цілей і завдань підприємства; максимальне скорочення строків розробки та впровадження нововведень на основі одночасного паралельного вирішення інноваційних завдань.

У сучасних умовах обмеженості бюджетних ресурсів фінансування інноваційних проектів можна забезпечити за рахунок державно-приватного партнерства, яке дає можливість державі та приватному сектору за рахунок об'єднання фінансових, управлінських, технологічних ресурсів отримувати взаємну вигоду. Крім того, шляхи і способи сприяння інноваційному розвитку в Україні криються, насамперед, у сфері застосування засобів державного регулювання та активізації інноваційної діяльності, особливо малого підприємництва.

На сучасному етапі розвитку економіки за умов глобалізації, жорсткої конкуренції та насиченості ринків дуже важливе місце посідають питання розробки і впровадження інноваційних проектів. Сьо-

годні ефективна інноваційна діяльність та управління нею є основою успіху будь-якої країни, галузі та підприємства. Інновації дають поштовх для економічного, технологічного, політичного, екологічного та соціального розвитку суспільства. Розроблення нових методів та підходів до вивчення інноваційної діяльності, впровадження нових принципів інноваційного розвитку, а також визначення внутрішніх бар'єрів в організації, які стримують упровадження інновацій, є необхідними передумовами розвитку ефективної та прибуткової діяльності підприємств та економіки держави в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційна діяльність та її вплив на економічний розвиток в Україні : [монографія] / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Г.В. Карлюк, Л.В. Лях. – К. : УкрІНТЕІ, 2015. – 115 с.
2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гецця, А.І. Даниленка, Е.М. Лібанової [та ін.]. – К. : Експрес, 2015. – 336 с.
3. Тюха І.В. Проблеми інноваційної діяльності в Україні та на вітчизняних підприємствах / І.В. Тюха, В.А. Кузнєцова // Ефективна економіка. – 2015. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4545>.
4. Фролова В.Ю. Сучасна концепція використання інноваційних методів управління проектами / В.Ю. Фролова, О.В. Поздняков // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/3. – С. 161–164.
5. Левий В.В. Проблеми та перспективи участі України в міжнародному трансфері інноваційних технологій / В.В. Левий, Н.О. Дугієнко // Молодий вчений. – 2015. – № 1(16). – С. 115–18.
6. Готра В.В. Аналіз зарубіжного досвіду забезпечення інноваційного розвитку економіки / В.В. Готра // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2(2). – С. 235–243.
7. Кабаченко Д.В. Методологические основы разработки и обоснования инновационных проектов развития предприятия / Д.В. Кабаченко, М.С. Кныш // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 6. – С. 98–102.
8. Куліченко В.О. Управління інноваційними проектами та програмами: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / В.О. Куліченко // Ефективна економіка. – 2016. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4751>.
9. Карлюк Г.В. Розвиток державно-приватного партнерства як фактор побудови та ефективного функціонування інноваційної економіки в країнах світу : наук.-аналіт. доп. / Г.В. Карлюк ; Держ. агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України ; Український ін-т наук.-техн. і екон. інформації. – К. : УкрІНТЕІ, 2014. – 54 с.
10. Турчина С.Г. Особливості інноваційної діяльності за умов міжнародної економічної інтеграції / С.Г. Турчина // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2014. – Вип. 5. – С. 122–126.
11. Бутурлакіна Т.О. Проблеми функціонування венчурного капіталу як джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні та шляхи вдосконалення (на прикладі досвіду США) / Т.О. Бутурлакіна, В.В. Завацька // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 791–794.

УДК 005.35:338.1

**Продіус О.І.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Одеського національного політехнічного університету*

## СОЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідженню розвитку соціальних проектів вітчизняних підприємств в умовах нестабільної економіки. Виявлено і проаналізовано основні проблеми, що перешкоджають досягненню оптимального рівня соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Запропоновано напрями подолання цих бар'єрів, що дасть змогу підприємствам ефективно впроваджувати соціальні проекти, які відповідатимуть сучасним тенденціям наукового розвитку.

**Ключові слова:** соціальний проект, управління проектами, підприємство, корпоративна соціальна відповідальність, соціальне підприємництво, соціальний розвиток, соціальна політика.

### Продіус О.И. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию развития социальных проектов отечественных предприятий в условиях нестабильной экономики. Выявлены и проанализированы основные проблемы, препятствующие достижению оптимального уровня социальной ответственности бизнеса в Украине. Предложены направления преодоления этих барьеров, что позволит предприятиям эффективно внедрять социальные проекты, которые будут отвечать современным тенденциям научного развития.

**Ключевые слова:** социальный проект, управление проектами, предприятие, корпоративная социальная ответственность, социальное предпринимательство, социальное развитие, социальная политика.

### Prodius O.I. SOCIAL PROJECTS OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMY

The article is devoted to the development of social projects of domestic enterprises in conditions of unstable economy. Identified and analysed major problems hindering the achievement of an optimal level of social responsibility of business in Ukraine. Suggested ways of overcoming these barriers that will allow companies to effectively implement social projects that will respond to modern trends of scientific development.

**Keywords:** social project, project management, enterprise, corporate social responsibility, social entrepreneurship, social development, social policy.

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток світової економіки призводить до загострення соціально-економічних протиріч. Для України проблема соціально-економічного розвитку з кожним роком стає все більш актуальною, що викликано зростаючим рівнем

безробіття, зменшенням життєвого рівня населення, наявністю заборгованості по заробітній платі, неефективності вітчизняної системи охорони здоров'я тощо. В умовах зменшення державної допомоги у вирішенні соціально-економічних проблем основний тягар

щодо підтримки населення лягає на суб'єктів господарювання, для яких соціально-господарсько відповідальна діяльність стає концепцією бізнесу.

Економічна та політична криза в Україні набуває дедалі ширших вимірів, розповсюджуючись на грошово-кредитну, фіскальну, соціальну сфери, невпинно погіршуючи соціальне самопочуття й очікування суб'єктів ринку та пересічних громадян. На фоні втрати стійкості економічного розвитку України поглиблюється асиметрія економічного і соціального розвитку, знижуються соціокультурні, моральні настанови соціальної діяльності багатьох суб'єктів підприємництва. Дані тенденції вимагають запровадження новітніх практик взаємодії держави, бізнесу і суспільства, які б дали змогу посилити взаємну соціальну відповідальність усіх учасників для подальшого стабільного розвитку держави.

Так, у сучасних умовах господарювання зростає роль соціальних проектів підприємств, здатних визначити оптимальне співвідношення стратегічних і тактичних завдань, поступальність їх руху для добробуту суспільства. На жаль, реалізація соціальних проектів в останні десятиліття приділялася вкрай недостатня увага з боку керівників більшості вітчизняних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концептуальні основи соціальних проектів та становлення соціальної відповідальності бізнесу досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Значну роль у питаннях розробки механізму впровадження та управління корпоративною соціальною відповідальністю бізнесу зіграли роботи Котлера Ф., Мескона М., Друкера П., Краплича Р., Бегми Ю., Галушки З., Грициної Л., Грішнєвої О., Зінченко А., Колота А., Саприкіної М., Коцький О., Маліновської О.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних учених, в яких аналізуються різні аспекти соціальних проектів, недостатньо розробленими залишаються напрями комплексних заходів з активізації корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних підприємств, що визначає потребу в додаткових наукових дослідженнях.

**Мета статті** полягає у вивченні сутності, тенденцій та проблем корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних підприємств та розробці напрямів активізації впровадження соціальних проектів в умовах нестабільної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогоднішній день соціально відповідальна діяльність є загальноприйнятим правилом, якого дотримується значна кількість компаній по всьому світу, інтегруючи це правило в корпоративне управління.

Сучасні ринкові системи заохочують бізнес, який не тільки етично досягає основної мети – отримання прибутку, але й укладає кошти в реалізацію соціальних проектів, орієнтується на створення суспільних цінностей. Активне поширення нової ідеології ведення бізнесу багато в чому обумовлено усвідомленням у підприємницькому середовищі простої істини: рівень економічного розвитку є значною мірою похідною від ступеня вирішення соціальних проблем у даному суспільстві і стану соціальної сфери в цілому. Таким чином, соціально відповідальна поведінка підприємств стає новою парадигмою ведення бізнесу в сучасних умовах.

На жаль, в Україні більшість підприємств знаходяться в стороні від ідей соціально відповідального підприємництва, що може бути пояснено: важким фінансовим становищем багатьох підприємств;

роз'єднаністю і пасивністю громадянського суспільства, що не сприяє вирішенню бізнесом соціальних питань; дуже слабо розвиненим механізмом контролю і стимулювання бізнесу до соціально відповідальної поведінки; відсутністю державної програми впровадження принципів соціальної відповідальності в підприємницьке співтовариство; слабкою державною підтримкою компаній, що демонструють високі досягнення в галузі соціально відповідальної поведінки; недооцінкою керівництвом компаній вигод від реалізації соціально відповідальної поведінки на практиці; крім того, керівництво багатьох підприємств вважає, що соціальна відповідальність бізнесу перед суспільством вичерпується дотриманням соціальних зобов'язань, передбачених законодавством, що свідчить про відсутність інформації щодо головних положень соціальної відповідальності.

Для подальшого дослідження необхідно визначити поняття «соціальний проект», «соціальне підприємство» та «корпоративна соціальна відповідальність».

Соціальний проект – це обмежена за часом цілеспрямована зміна окремої системи з установленими вимогами до якості результатів, можливими обмеженнями витрат коштів і ресурсів, а також зі специфічною організацією діяльності. Виконання соціального проекту вимагає певної сукупності робіт, які поділяються на основні та забезпечуючі. До основних робіт належать: передпроектний аналіз; визначення головної мети; планування соціального проекту; розробка соціального проекту, результатом якої є документи, рішення, кошторис тощо; прийняття та затвердження соціального проекту; його виконання та внесення по ходу необхідних коректив; підбиття підсумків виконання проекту. Виконання соціального проекту, як правило, забезпечується існуючою структурою. За необхідності можуть створюватися спеціальні управлінські структури, підрозділи, посади. Підведення підсумків виконання соціального проекту ґрунтується на обліку звітної та контрольної інформації і відображається у відповідному документі, який закриває даний проект. Роботи, що забезпечують соціальний проект, групуються за такими видами: інформаційні, аналітичні, експертні, організаційні, координаційні, правові, фінансові, кадрові, мотиваційні, матеріально-технічні, постачальницькі, комерційні, навчально-навчальні, прогностичні, пропагандистські [2; 5].

Соціальне підприємство – це підприємство, що створюється відразу для вирішення соціальних проблем за допомогою комерційних підходів, що прописуються у статутних документах, та є інструментом заробляння фінансових ресурсів, які необхідні для соціальних цілей.

Соціальні підприємства почали створюватися в Україні з 1991 р., однак вони були більше орієнтовані на працевлаштування людей з особливими потребами (наприклад, підприємства УТОГ і УТОС) і не називалися соціальними підприємствами. Дане словосполучення стало популяризуватися в Україні з 2004 р., коли грантова програма UCAN почала проводити навчання соціальному підприємництву і надавати гранти на розвиток таких ініціатив громадським організаціям. Далі в 2010 р. ініціативу підхопила Британська Рада в Україні, створивши Консорціум «Сприяння розвитку соціального підприємництва України», до якого увійшли Міжнародний фонд «Відродження», Фонд «Східна Європа», «Ерсте Банк». Консорціум ініціював і підтримував створення ресурсних центрів розвитку соціального підприємництва у різних частинах України, а це призвело до створення інформаційних ресурсів, які, своєю



чергою, почали популяризувати соціальні підприємства, організовуючи різноманітні заходи, тренінги, друкувати посібники тощо [1].

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це добровільне відповідальне ставлення підприємства до своїх продуктів, споживачів, працівників, партнерів, активна соціальна позиція якого полягає в гармонійній взаємодії з представниками державних органів управління, комерційного сектора та суспільства з метою ефективного сприяння розв'язанню економічних, соціальних, гуманітарних та екологічних проблем регіону, де знаходиться підприємство. Проте основна мета такого підприємства – отримувати прибутки, а не вирішувати соціальні проблеми [6].

КСВ має два основних види: внутрішню і зовнішню КСВ. Внутрішня КСВ включає: управління і розвиток людських ресурсів через навчальні програми і програми підвищення кваліфікації кадрів; охорону здоров'я працівників та безпеку праці; додаткове медичне і соціальне страхування працівників; стабільність заробітної плати; надання допомоги працівникам у критичних ситуаціях.

Під зовнішньою КСВ слід розуміти: співпрацю з місцевим співтовариством і місцевою владою; стосунки з бізнес-партнерами, постачальниками та споживачами; відповідальність перед клієнтами за якість послуг, що надаються; дотримання прав людини; спонсорство та благодійність; сприяння охороні навколишнього природного середовища [1; 3].

Соціальна відповідальність бізнесу носить багатовісний характер. Базовий рівень передбачає виконання таких зобов'язань: своєчасну сплату податків, виплату заробітної плати, по можливості – надання нових робочих місць (розширення робочого штату). Другий рівень передбачає забезпечення працівників адекватними умовами не тільки роботи, але й життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери. Такий тип відповідальності був умовно названий «корпоративною відповідальністю». Третій, вищий, рівень відповідальності, передбачає благодійну діяльність», адресну допомогу, реалізацію програм підтримки і розвитку [3].

Таким чином, соціальний проект може бути складовою частиною корпоративної соціальної відповідальності підприємства або одним із напрямів соціального підприємства.

Соціальні проекти зовнішньої спрямованості, які реалізуються різними підприємствами, орієнтовані на соціальне відповідальне ведення бізнесу, дуже різноманітні. Багато з них представляють собою цільові інвестиції, які відповідають потребам місцевих громад і країни в цілому. Загальна властивість цих програм – прагнення принести реальну користь у вирішенні суспільно значущих проблем. Такі соціальні програми вигідні і бізнесу, вони пов'язані зі стратегією його розвитку й є усвідомленими вкладками в управління репутацією компанії. Вони приносять реальний соціальний ефект і водночас надають позитивний вплив на основну діяльність бізнесу.

Слід зазначити, що Інститут соціальної відповідальності в Україні перебуває у стадії становлення. Найбільш активними у цій сфері є представництва іноземних компаній, які переносять на українське підґрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти [4].

Так, компанія «Майкрософт Україна» активно здійснює корпоративну соціальну відповідальність по всіх напрямках, що стимулює розвиток галузі ІТ, національної економіки та суспільства в цілому. Компанія усвідомлює відповідальність, тому постійно працює

над удосконаленням своєї діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності та створенням нових можливостей для жителів України шляхом інвестування в освіту, допомоги місцевим громадам, розширення доступу населення до сучасних технологій та підтримки інноваційних галузей економіки. Доступність сучасних технологій у суспільстві підвищує продуктивність праці і конкурентноспроможність, трансформуює систему освіти, що допомагає виконувати свою місію, а саме забезпечувати людей в Україні можливостями для повної реалізації їх потенціалу.

Слід зазначити, що кращі корпоративні соціальні проекти базуються на партнерських відносинах з органами місцевого самоврядування на таких принципах, як: комплексний і неупереджений аналіз ситуації; спрямованість на довгострокову стратегію розвитку територій; надання фінансування на конкурсній основі; моніторинг та оцінка ефективності профінансованих проектів; формалізація відносин з органами влади та місцевого самоврядування у вигляді договорів соціального партнерства та інших документів; супровід корпоративних соціальних програм заходами щодо підвищення кваліфікації державних і муніципальних службовців; спільні дії з громадськістю, що представляє місцеві громади; залучення співробітників компанії до реалізації соціальних програм; залучення незалежних експертів та консультантів; співпраця з українськими та міжнародними благодійними фондами та некомерційними організаціями; організація обміну досвідом між учасниками програм, інформаційна підтримка [7–9].

**Висновки.** Реалізація соціальних проектів, безумовно, позитивно позначається на іміджі та репутації підприємства, у тому числі як роботодавця. Ставлення співробітників і потенційних кандидатів до соціальної діяльності підприємства є своєрідним індикатором відповідності цінностей і цілей компанії і конкретної людини. Якщо вони збігаються – союз буде успішним, а спільна діяльність – максимально ефективною. Якщо ні, рано чи пізно цей союз розпадеться. Таким чином, здійснюючи і висвітлюючи свою соціальну діяльність, підприємство формує лояльність до свого HR-бренду і привертає увагу саме тієї цільової аудиторії з числа потенційних кандидатів, яка їй цікава. Реалізуючи соціальні проекти, підприємство отримує додаткові бонуси, наприклад: розширення партнерських зв'язків, тому що в процесі реалізації соціальних проектів, легше встановити нові зв'язки з партнерами, залучаючи їх у спільну діяльність, що допомагає встановити й укріпити нові ділові зв'язки; оптимізація рекламного бюджету за рахунок використання інформаційного приводу для засобів масової інформації; підвищення лояльності до бренду з боку споживачів та формування позитивного іміджу підприємства, зміцнення репутації, більша лояльність покупців. Ефективні соціальні проекти здатні підвищити рівень життя громадян, рівень екологічної безпеки, сприяти співпраці бізнесу з місцевою спільнотою.

Таким чином, рушійна сила переходу бізнесу до реалізації своїх соціальних зобов'язань полягає в об'єднанні зусиль трьох економічних суб'єктів: держави, громадянського суспільства і бізнесу. При цьому провідна роль у процесі становлення інституту соціальної відповідальності бізнесу повинна належати державі. Державою мають бути створені умови для соціально відповідальної поведінки. Важливим є той факт, що своєю присутністю у ринкових процесах держава покликана поєднати інтереси конкуренції, приватної ініціативи та отримання високих доходів

від вирішення соціальних питань. Соціальні проекти необхідні державі, оскільки дають можливість економити бюджетні кошти на соціальну сферу, підтвердженням чого є стрімкий розвиток цього напрямку в Європі, де держава усіяко підтримує різні ініціативи соціальних підприємців. Соціальне підприємництво є досить цікавим ресурсом для інноваційних, ініціативних і далекоглядних підприємців, що можуть створити реальну конкуренцію традиційному бізнесу. Соціальні проекти потрібні некомерційним та недержавним організаціям, оскільки можуть стати серйозним джерелом доходу на фоні зменшення грантових програм. у рамках соціальних проектів налагоджуються партнерські стосунки між державним, приватним та громадським секторами, а також створюється мережа підтримки соціальних підприємців, співробітництва, обміну досвідом та навчання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орлова Н.С. Концептуальні засади корпоративної соціальної відповідальності в Україні : [монографія] / Н.С. Орлова, А.О. Харламова. – Донецьк : Издательство, 2014. – 250 с.
2. Грішнова О.А. Розробка інвестиційних проектів у форматі соціальної відповідальності / О.А. Грішнова, К.М. Надточій // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2012. – № 2(4). – С. 15–23.
3. Саприкіна М.А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : [посібник] / М.А. Саприкіна [та ін.] ; за наук. ред. д.е.н., проф., засл. діяч. науки і техніки О.С. Редькіна. – К. : Фарбований лист, 2011. – 480 с.
4. Летуновська Н.Є. Зарубіжний та вітчизняний досвід участі підприємств у розвитку соціальної інфраструктури регіону / Н.Є. Летуновська // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3(19). – С. 43–49.
5. Будяєв М.О. Трансформація концепції «інвестиційна привабливість» під впливом етичного інвестування та соціальної відповідальності / М.О. Будяєв // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 4. – С. 85–88.
6. Єрмаков О.Ю. Фінансово-інвестиційне забезпечення виробничих інновацій та соціальної відповідальності аграрних підприємств / О.Ю. Єрмаков, М.М. Ігнатенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 18. – С. 7–10.
7. Кабаченко Д.В. Методологические основы разработки и обоснования инновационных проектов развития предприятия / Д.В. Кабаченко, М.С. Кныш // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 6. – С. 98–102.
8. Галушка З.І. Соціальні інвестиції підприємств як інструмент соціальної відповідальності бізнесу / З.І. Галушка // Вісник торговельно-економічного інституту. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v1/1-2012-30.pdf](http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v1/1-2012-30.pdf).
9. Куліченко В.О. Управління інноваційними проектами та програмами: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / В.О. Куліченко // Ефективна економіка. – 2016. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4751](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4751).

УДК 332.14:303.4.

**Таньков К.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи  
Черкаського державного технологічного університету*

**Корнілова Н.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи  
Черкаського державного технологічного університету*

## ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ НЕЧІТКИХ КОГНІТИВНИХ КАРТ

Статтю присвячено дослідженню питання встановлення методичного інструментарію прогнозування соціально-економічного розвитку туристичного підприємства. Вивчено проблему техніки опису соціально-економічних процесів з установленням закономірностей їх формування і розвитку. Як методичний інструментарій запропоновано використання нечітких когнітивних карт. Встановлено ключові фактори, які впливають на сценарій соціально-економічного розвитку підприємства. Представлений підхід розглядається у роботі як один з інструментів оптимізації побудови сценарію соціально-економічного розвитку.

**Ключові слова:** прогнозування, соціально-економічний розвиток, туристичне підприємство, когнітивна карта, алгоритм побудови когнітивної карти, ключові фактори впливу.

### Таньков К.Н., Корнілова Н.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЧЕТКИХ КОГНИТИВНЫХ КАРТ

Статья посвящена исследованию вопроса определения методического инструментария прогнозирования социально-экономического развития туристического предприятия. Изучена проблема техники описания социально-экономических процессов с определением закономерностей их формирования и развития. В качестве методического инструментария предложено использование нечетких когнитивных карт. Определены ключевые факторы, влияющие на сценарий социально-экономического развития предприятия. Представленный подход рассматривается в работе как один из инструментов оптимизации построения сценария социально-экономического развития.

**Ключевые слова:** прогнозирование, социально-экономическое развитие, туристическое предприятие, когнитивная карта, алгоритм построения когнитивной карты, ключевые факторы влияния.

### Tankov K.N., Kornilova N.V. FORECASTING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TOURIST ENTERPRISES USING UNCLEAR COGNITIVE MAPS

The article investigates the question of the definition of methodological forecasting tools of social and economic development of the travel business. The paper studied the problem of describing the socio-economic processes in certain patterns of their formation and development. Unclear cognitive maps were pro-posed as a methodological tool. Maps help to identify the key factors influencing

scenarios of socio-economic development of the enterprise. The presented approach is seen as a tool for optimization of building scenarios of socio-economic development.

**Keywords:** forecasting, social and economic development, tourism enterprises, cognitive map, an algorithm for constructing a cognitive map, the key factors of influence.

**Постановка проблеми.** Упродовж останніх десятиліть проблема формування та розвитку ефективної системи соціально-економічного розвитку підприємств різних галузей народного господарства країни знаходиться в центрі уваги соціологів та економістів, а також спеціалістів-практиків. Це стосується і сфери послуг, яка має безпосереднє відношення до забезпечення стійкого добробуту населення та активного розвитку економіки країни у цілому. Водночас відзначають основну відмінність сфери послуг, яка полягає в тому, що системи соціально-економічного розвитку є слабо структурованими з численними елементами, які функціонують в умовах динамічного середовища. Внутрішня активність таких елементів, а також невизначеність управлінських рішень викликають необхідність розширення моделей прогнозування соціально-економічного розвитку за рахунок оцінювання і моніторингу ключових факторів-причин (концептів, значимих ознак і характеристик), які визначають закономірності формування і розвитку ймовірної ситуації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У рамках наукових досліджень соціально-економічного розвитку суб'єктів ринку традиційно виділяють:

- екстенсивні дослідження, які базуються на понятті «парадигма», тобто на певній теоретичній концепції;

- інтенсивні дослідження, для яких характерним є перегляд існуючих концептуальних підходів із розробкою нових моделей вирішення проблем такого дослідження.

Саме останні передбачають диференціацію й інтеграцію наук, а також формування таких форм наукового пізнання, які дають змогу на основі поєднання знань різних галузей наук більш глибоко дослідити всі елементи соціально-економічної системи [dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36561/123...].

В. Лаженцев вважає, що методологічні рівні комплексного вивчення соціально-економічних процесів та явищ можливо розглядати на філософському, загально науковому, частково науковому та спеціальному рівнях [1]. Учений вважає, що філософський рівень дає змогу враховувати у процесі дослідження характер природно-історичних процесів розвитку; загальнонауковий методологічний рівень формується на стикові різних наук, здійснюючи пошук методів, принципів і правил наукових досліджень і адаптації їх результатів; частково науковий методологічний рівень розвивається в межах окремої науки, а спеціальний рівень методології формується в рамках окремих методів вимірів та оцінок.

Для дослідження таких процесів характерним є об'єднання поелементних знань (синтез знань), що об'єднує різні властивості великого числа об'єктів дослідження різних соціально-економічних систем. При цьому їх ефективність залежить передусім від наявності відповідного інтегрованого потенціалу (виробничого, економічного, соціального, фінансового, інноваційного, кадрового, природного тощо) з урахуванням якого формується сукупність суб'єктів господарювання із властивими їм ринковими характеристиками, формами і методами соціально-економічного розвитку. Як свого часу відзначав М. Баранський, особливе місце повинно відводитись вивченню

проблеми техніки опису соціально-економічних процесів, вважаючи, що від принципів відбору, композиції матеріалу та його викладення залежить цілісна характеристика дослідження [www.geograf.com.ua/famousgeographers/30-russian-soviet-geographers/...].

Своєю чергою, А. Даванков виходячи з аналізу різних напрямів та форм наукових досліджень пропонує використовувати дослідницькі функції як основний метод дослідження процесів соціально-економічного розвитку (синтез і інформаційно-пошуковий аналіз, завдання якого полягає у відборі, упорядкуванні та зберіганні відповідної інформації) [3].

Безперечно, процес дослідження соціально-економічних проблем пов'язаний із певними труднощами, які визначаються великим різноманіттям підходів до пошуку та опрацювання вихідних даних та їх кореляцією. Як підкреслює Д. Харвей, подолання таких розбіжностей у дослідженнях соціально-економічних процесів є основним завданням, але для його вирішення необхідно подолати серйозні методологічні і концептуальні труднощі [7].

Під час дослідження означених проблем варто приділяти особливу увагу розгляду характеристик всіх елементів, що становлять цілісну відкриту соціально-економічну систему сфери послуг. На що звертає увагу Ю. Гладкий: за рахунок різноманіття таких елементів забезпечується життєздатність, збагачення та ускладнення структури всієї системи [2]. На думку В. Лаженцева, основними стають питання, які пов'язані з:

- необхідністю узгодження технологічних, соціальних, екологічних і інформаційних підсистем суспільного розвитку, викликаних порушенням динамічної рівноваги між суспільними і природними підсистемами (екологічна криза);

- постійним зростанням суперечностей між багатством і бідністю (соціально-економічна криза);

- високим розривом між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються (геополітична криза);

- надексплуатацією сировинних країн і регіонів, територіальною диференціацією та посиленням просторової неоднорідності (регіональна політична криза) [1].

Для опису та вирішення вищезначених завдань у фаховій літературі пропонується підхід, який базується на побудові когнітивних карт (Cognitive Maps) [6; 8; 9]. Їх активне використання як засіб моделювання різних проблем і ситуацій, що визначаються високим рівнем невизначеності, обумовлене можливістю наочного представлення досліджуваного об'єкта та нескладною інтерпретацією причинно-наслідкових зв'язків між факторами. Така карта представляє відомі суб'єкту основні закони і закономірності у вигляді орієнтованого знакового графа, де вершини графа – це фактори (концепти, значимі ознаки, характеристики ситуації), а дуги між факторами – причинно-наслідкові зв'язки між факторами [9].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для оцінки можливих шляхів підвищення ефективності процесу розробки нечіткої когнітивної карти необхідно виконати структурний аналіз досліджуваної ситуації, який складається з послідовно виконуваних кроків, це:

- список факторів, які значимі для встановленої предметної області;

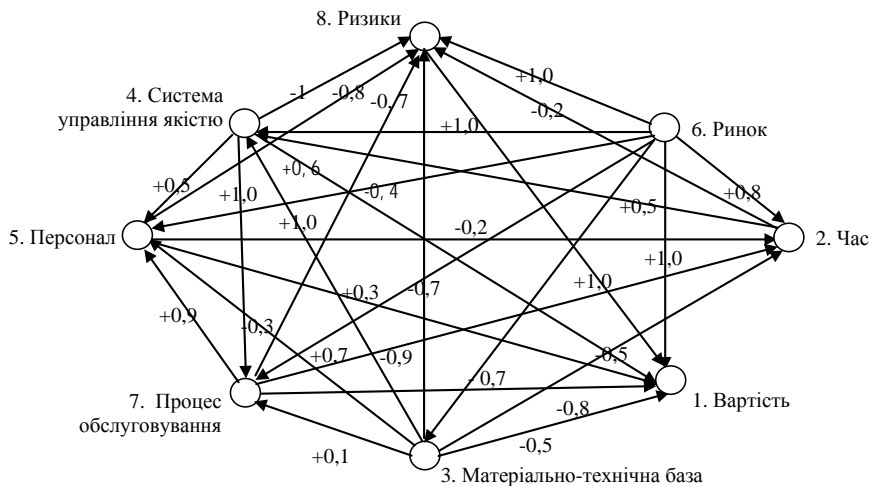


Рис. 1. Нечітка когнітивна карта розробки прогнозної моделі соціально-економічного розвитку туристичного підприємства

- відношення впливу між кожною парою факторів;
- знак впливу (додатний чи від'ємний) між кожною парою факторів, які пов'язані між собою відношенням впливу;
- початковий стан факторів;
- зовнішній вплив на фактори [4].

Таблиця 2

Оцінка зв'язків між базовими факторами

Лінгвістичний опис	Числові значення
Не впливає	0
Дуже слабо посилює (послаблює)	0,1; 0,2 (-0,1; -0,2)
Слабо посилює (послаблює)	0,3; 0,4 (-0,3; -0,4)
Помірно посилює (послаблює)	0,5; 0,6 (-0,5; -0,6)
Сильно посилює (послаблює)	0,7; 0,8 (-0,7; -0,8)
Дуже сильно посилює (послаблює)	0,9; 1,0 (-0,9; -1,0)

Таблиця 3

Матриця суміжності факторів

	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$	$x_7$	$x_8$
$x_1$	0	0	-0,5	0,6	0,3	1,0	-0,8	1,0
$x_2$	0	0	-0,5	0,5	-0,2	0,8	-0,9	-0,2
$x_3$	-0,5	-0,5	0	1,0	-0,3	-0,7	0,1	-0,7
$x_4$	0,6	0,5	1,0	0	0,5	1,0	1,0	-1,0
$x_5$	0,3	-0,2	-0,3	0,5	0	-0,4	0,9	-0,8
$x_6$	1,0	0,8	-0,7	1,0	-0,4	0	0,7	1,0
$x_7$	-0,8	-0,9	0,1	1,0	0,9	0,7	0	-0,7
$x_8$	1,0	-0,2	-0,7	-1,0	-0,8	1,0	-0,7	0

Таблиця 1  
Базові фактори, які впливають на розробку сценарію соціально-економічного розвитку туристичного підприємства

Найменування фактору	Значення	Одиниця виміру	Інтервал виміру
1. Вартість розробки сценарію, $x_1$	Низька, нормальна, висока	Бал	[0 – 1]
2. Час на розробку сценарію, $x_2$	Малий, середній, великий	Бал	[0 – 1]
3. Матеріально-технічна база, $x_3$	Погана, задовільна, гарна	Бал	[0 – 1]
4. Система управління якістю сценарію, $x_4$	Низький, середній, високий	Бал	[0 – 1]
5. Кваліфікація персоналу, $x_5$	Низький, середній, високий	Бал	[0 – 1]
6. Відносини підприємства зі споживачами, $x_6$	Низький рівень, середній рівень, високий рівень	Бал	[0 – 1]
7. Система управління процесом обслуговування, $x_7$	Погана дія, задовільна дія, гарна дія	Бал	[0 – 1]
8. Фактори ризику, $x_8$	Допустимі, гранично допустимі, недопустимі	Бал	[0 – 1]

У даному дослідженні під час встановлення основних факторів та причинно-наслідкових відносин між ними та відповідними змінними як інформаційно-аналітична база були використані вітчизняні і закордонні публікації провідних учених і практиків у сфері послуг. Були виділені внутрішні і зовнішні фактори, які характеризують різні аспекти досліджуваної проблеми (табл. 1).

Для встановлення причинно-наслідкових відносин нижче наводиться шкала для оцінки характеру (додатний чи від'ємний) і сили зв'язку між базовими факторами. Значення відповідних змінних задаються в лінгвістичній шкалі [5]; кож-

ному з них ставиться у відповідність число в інтервалі від «мінус» до «плюс» одиниці (табл. 2).

Когнітивна карта являє собою зважений орієнтований граф  $G = (X, A)$ , в якому  $X$  – множина вершин (базових факторів),  $A$  – множина дуг, які відображають безпосередні впливи факторів один на одного. Кожна дуга, яка пов'язує фактор  $x_i$  з фактором  $x_j$ , має вагу  $a_{ij}$ , що відображає характер і силу впливу фактору  $x_i$  на фактор  $x_j$ . Якщо  $a_{ij}$  – позитивна величина, то за зміни значення  $x_i$  значення  $x_j$  змінюється у протилежному напрямі. Модуль величини характеризує силу впливу.

Після структуризації інформації виконано побудову нечіткої когнітивної карти розробки прогнозної моделі соціально-економічного розвитку туристичного підприємства (рис. 1).

Матрицю суміжності факторів наведено в табл. 3. У подальшому до побудованої карти застосовуються методи аналітичної обробки, що орієнтовані на дослідження структури системи управління

соціально-економічним розвитком туристичного підприємства та отримання прогнозів її поведінки за різних управлінських впливів [5]. Із множини базових факторів визначено управлінські фактори, на які суб'єкт управління має можливість впливати найбільшою мірою (внутрішні фактори), це – кваліфікація персоналу підприємства і система управління якістю проекту.

Так, під час розгляду питання, як зміниться ситуація, якщо реалізовувати сценарій «Підвищення кваліфікації персоналу підприємства» (на 10%),

отримано такі результати: зменшення часу на розробку сценарію (-2%); ефективність управління процесом обслуговування підвищиться на 9%; зменшення витрат на матеріально-технічну базу (-3%); зменшення впливу факторів ризику (-8%); необхідні заходи щодо підвищення результативності взаємовідносин із споживачами (4%). При цьому вартість розробки сценарію дещо збільшиться (3%).

На питання, як зміниться ситуація, якщо реалізувати сценарій

«Підвищення дії системи управління якістю» (на 10%), розрахунок показав такі результати: знижуються вплив факторів ризику (-10%); на 10% підвищується ефективність взаємовідносин зі споживачами та на 10% підвищується ефективність управління процесом обслуговування.

За умови виконання складного проекту необхідно підвищити кваліфікацію персоналу (5%) та оновити на 10% матеріально-технічну базу.

Представлена когнітивна модель, яка відображає переважно якісні тенденції розвитку ситуації, є одним із можливих засобів оптимізації робіт під час розробки сценарію соціально-економічного розвитку туристичного підприємства.

Подальший розгляд методів прогнозування процесу соціально-економічного розвитку підприємства повинен розглядатися з позицій вирішення двох взаємопов'язаних завдань, а саме:

а) пряме завдання – визначення перспектив використання результатів прогнозного моделювання процесу соціально-економічного розвитку підприємства. З одного боку, можна провести аналіз сильних сторін такого процесу, а з іншого – відпрацювати слабкі сторони в тому разі, якщо вони мають сильний негативний вплив. Такий ситуаційний аналіз дає змогу вивчити наявні фактори та побачити перспективу розвитку, орієнтованому на досягнення визначених цілей;

б) зворотне завдання – вибір варіантів дій, що спрямовані на підвищення ефективності процесу соціально-економічного розвитку підприємства. Таке завдання передусім передбачає розробку алгоритму такого підвищення [10].

**Висновки.** Застосування когнітивного підходу для вирішення проблем, які пов'язані з розробкою про-

гнозних моделей соціально-економічного розвитку туристичного підприємства, є, безперечно, перспективним, оскільки розробка нечітких когнітивних карт і подальше моделювання на їх основі різних сценаріїв зміни стану підприємства дає змогу не лише передбачити можливість виникнення тієї чи іншої проблеми, але і змоделювати ймовірність її розвитку. Проведене дослідження показало, що ключовими факторами, які дають змогу реалізувати сценарій соціально-економічного розвитку туристичного підприємства, є кваліфікація персоналу і система управління якістю проекту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лаженцев В.Н. Новые подходы к организации территориального развития / В.Н. Лаженцев // Федерализм. – 2004. – № 1. – С. 15–30.
2. Гладкий Ю.М. Транснациональная рационализация глобализованного экономического пространства: системно-синергический подход / Ю.М. Гладкий // Журнал европейской экономики. – 2004. – № 1. – С. 106–122.
3. Даванков А.Ю. Методологические аспекты территориальных исследований / А.Ю. Даванков // Проблемы экологии Южного Урала. Челябинск, 1996. – № 3. – С. 31–33.
4. Лагерева Д.Г. Автоматизация разработки управленческих решений в социально-экономических системах на основе применения нечетких когнитивных моделей / Д.Г. Лагерева // Современные наукоемкие технологии. – 2007. – № 11. – С. 93–94.
5. Строкова Л.А. Использование нечетких когнитивных карт при разработке расчетных моделей оснований / Л.А. Строкова // Известия Томского политехнического университета. – 2009. – Т. 314. – № 5. – С. 95–100.
6. Groumpos P. A critical overview of decision support systems (DSS): theories, approaches and challenges / P. Groumpos // proc. 15th Workshop on Computer Science and Information Technologies CSIT'2013, (Vienna-Budapest-Bratislava, Sep. 15 – 21, 2013).
7. Harvey D. Social processes and spatial form : an analysis of the conceptual problems of urban planning / D. Harvey // Regional Science, April 1970. – V. 25, I. 1. – P. 47–69.
8. Keen P. Decision Support Systems : an organizational perspective / P. Keen, M. Morton. Addison-Wesley, 1978. 246 p.
9. Kosko B. Fuzzy cognitive maps / B. Kosko // Int. Journal of Man-Machine Studies. – 1986. – Vol. 24. – P. 65–75.
10. Willyard Ch. Motorola's Technology Roadmapping Process / Ch. Willyard, Ch. McClees // Research Technology Management Magazine. 1987? Sept./ Okt. P. 13–19.

УДК 331.101

**Харун О.А.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Хмельницького національного університету***ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті визначено сутність понять «функція», «функція управління», «функція трудового потенціалу». Виділено загальні функції управління, спеціальні функції управління трудовою діяльністю та трудовим потенціалом, функції трудового потенціалу працівника і підприємства, зокрема встановлено взаємозв'язок даних функцій. Охарактеризовано функції трудового потенціалу працівника: виробничу, комунікативну, стабілізуючу, перетворюючу, стратифікуючу, трансляційну та синтезуючу. Виокремлено специфічні властивості (приналежності, реальності, емерджентності, вербалізації), за рахунок яких забезпечується виконання функцій управління трудовим потенціалом підприємства.

**Ключові слова:** функція, функція управління, функції управління трудовим потенціалом, персонал, трудова діяльність персоналу, підприємство.

**Харун Е.А. ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье определена сущность понятий «функция», «функция управления», «функция трудового потенциала». Выделены общие функции управления, специальные функции управления трудовой деятельностью и трудовым потенциалом, функции трудового потенциала работника и предприятия, в частности установлена взаимосвязь данных функций. Охарактеризованы функции трудового потенциала работника: производственная, коммуникативная, стабилизирующая, преобразующая, стратифицирующая, трансляционная и синтезирующая. Выделены специфические свойства (принадлежности, реальности, эмерджентности, вербализации), за счет которых обеспечивается выполнение функций управления трудовым потенциалом предприятия.

**Ключевые слова:** функция, функция управления, функции управления трудовым потенциалом, персонал, трудовая деятельность персонала, предприятие.

**Kharun O.A. FUNCTIONS OF THE LABOR POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

In the article the essence of the concepts of «function», «management function», «potential function of labor». Highlighted general management, special management functions employment and labor potential, labor potential functions of the employee and the company, including the interrelation of these functions. The characteristic features of the labor potential employee: productive, communicative, stabilizing, transforming, stratifying, transmitting and synthesizing. Thesis there is determined the specific properties (identity, reality, emergentness, verbalization), which is provided by the functions of labor potential of the enterprise.

**Keywords:** function, management function, the functions of labor potential management, personnel, employment of personnel business.

**Постановка проблеми.** У період формування ринкових відносин особливою актуальністю набуває створення механізму управління трудовим потенціалом підприємства. Від того, наскільки повно і раціонально використовується персонал на підприємствах, багато в чому залежить економічний і фінансовий стан промисловості в цілому.

Управління трудовим потенціалом як система включає окремі підсистеми, кожна з яких складається з низки напрямів та елементів, які не залежать один від одного, але сприяють вирішенню загальної проблеми. Ця система поступово розвивається і вдосконалюється. Одним з основних елементів системи управління трудовим потенціалом підприємства є функції, які визначають необхідність формування тих чи інших структур управління і характер їх діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання управління трудовим потенціалом досліджувалися багатьма вітчизняними та закордонними авторами, серед них: Д. Богиня, О. Галан, Б. Генкін, В. Глаз, В. Горбунов, О. Грیشнова, І. Джаїн, М. Долішній, Л. Едвінсон, О. Зборовська, А. Карпов, Є. Качан, А. Кібанов, А. Колот, В. Костів, В. Лич, Г. Мамед-Заде, М. Мелоун, О. Минченкова, В. Міга, А. Огарков, Т. Примак, Т. Родкіна, У. Садова, К. Свейбі, М. Семикіна, В. Смолюк, Т. Стюарт, Н. Федорова, Т. Фролова, Л. Шевчук, П. Шваб та ін. Проте залишаються недостатньо розробленими питання щодо визначення та класифікації функцій управління трудовим потенціалом промислового підприємства.

**Мета статті** полягає у дослідженні основних функцій управління трудовим потенціалом працівника та підприємства, розкритті їх сутності та взаємозв'язку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Категорія «функція», яка походить із латинської *function* (відправлення, діяльність), широко використовується в математиці, психології, філософії, соціології, економіці та ін. Вона вживається в значенні обов'язку, певного виду діяльності, властивості, залежності однієї причини від іншої і т. д., а також відображає сутність і зміст управлінської діяльності на всіх рівнях управління [1, с. 287].

У дослідженнях, пов'язаних з управлінням, відсутнє єдине визначення категорії «функції управління», а також «функції управління трудовим потенціалом». Функція управління – це певний вид діяльності, у процесі якого виконується вплив на об'єкт управління, вирішуються задані цілі і завдання, досягається здійснення бажаної мети.

Функція менеджменту – це види діяльності щодо об'єкту, які зумовлюються кооперацією та поділом виконуваної роботи серед управлінського персоналу. Кожна функція складається із послідовності взаємопов'язаних дій для виконання поставленої ролі управління [2, с. 51].

Варто відзначити, що в сучасній науковій літературі щодо функцій управління представлені різноманітні їх систематизації, які часто породжують дискусію. Фактично всі автори, визначаючи склад функцій, виходять із «класичних» функцій управління, розроблених А. Файолем: планування, що включає в себе вибір цілей та плану дій по їх досягненню; організації, за допомогою якої відбувається розподіл завдань між окремими підрозділами або працівниками та встановлення взаємодії між ними; керівництва, що направлено на мотивування вико-

навців до здійснення запланованих дій та досягнення поставлених цілей; контролю, що полягає у співвідношенні реально досягнутих результатів із тими, що були заплановані [3, с. 139].

А. Файоль не просто перерахував основні функції. Він заклав основи особливого напрямку в менеджменті – структурно-функціонального підходу. Функціональним його потрібно вважати тому, що управлінські функції – елемент усього каркасу управління – основа організаційної ієрархії. Структурним же підхід А. Файоля є тому, що функції визначають структуру організації, а не виступають якимось додатком до неї.

Відзначимо, що управління трудовим потенціалом – процес, спрямований на його вимір, розвиток, оптимізацію і реалізацію на підприємстві. Функція управління трудовим потенціалом – це здатність трудового потенціалу реалізовувати потреби працівника і підприємства. Ця здатність обумовлена з боку підприємства поділом праці, спеціалізацією, а з боку працівника – його професіоналізацією.

Виходячи з того, що управління трудовим потенціалом підприємства являє собою одну з функціональних областей управління персоналом, вважаємо, що розробка функцій управління трудовим потенціалом повинна базуватися на загальних функціях управління персоналом та трудовою діяльністю персоналу.

Розглядаючи функції системного управління персоналом, Є.І. Макріпова виділяє загальні, агреговані процесуальні та технологічні функції [4, с. 75].

Відповідно до даної класифікації функцій, до загальних функцій можна віднести: цілеспрямованість; контроль; прогнозування; аналіз; планування; облік; нормування; регулювання; організацію; координування.

Агреговані процесуальні функції включають: організаційне програмування управління персоналом; формування персоналу; розвиток персоналу; оцінку й стимулювання персоналу.

До складу технологічних функцій включаються: кадровий консалтинг; персонал-маркетинг; персонал-контролінг; інформаційні персонал-технології

І.В. Федорова та О.Ю. Мінченкова, систематизуючи функції управління персоналом, виокремлюють загальні (планування, організацію, мотивацію, контроль, координацію) [5, с. 37–44], технологічні, або процесуальні [5, с. 44–58], і конкретні функції (управління ресурсами, управління процесами, управління результатами) [5, с. 58–59].

Аналогічний підхід до визначення складу функцій управління з їх розділенням на загальні та конкретні реалізує А.А. Огарков [6, с. 85–88] з тією лише різницею, що загальні функції автор називає функціями «управлінського циклу А. Файоля» [6, с. 82–85]. Крім того, А.А. Огарков дає склад функцій керівника під час роботи з персоналом і відносить до їхнього числа виховну, дисциплінарну, арбітражну, психотерапевтичну, експертно-консультативну функції [6, с. 453–454].

Із позицій психології менеджменту формує чотири групи функцій управління А.В. Карпов: діяльнісно-адміністративні (цілепокладання, прогнозування, планування, організація, виконання, мотивування, прийняття рішення, комунікація, контроль, корекція); кадрові (управління персоналом, дисциплінарна, виховна, арбітражна, психотерапевтична); виробничо-технологічні (оперативного управління, матеріально-технічного забезпечення, інноваційна, маркетингова); похідні (синтетичні) (інтеграційна, стратегічна, представницька, експертно-консультативна, стабілізаційна) [7, с. 64].



**Рис. 1.** Взаємозв'язок загальних функцій управління, спеціальних функцій управління трудовою діяльністю та трудовим потенціалом, функцій трудового потенціалу працівника і підприємства

А.Я. Кібанов, Г.Т. Мамед-Заде, Т.А. Родкіна стверджують, що функції можуть об'єднуватися в групи за різними ознаками і розділятися на окремі складові частини залежно від цілей і завдань дослідження [8, с. 187]. Автори виділяють такі групи функцій управління персоналом:

- зовнішні функції управління – спрямовані на реалізацію зовнішніх зв'язків об'єкта із суміжними й вищими організаціями;
- внутрішні функції управління – реалізують внутрішні зв'язки об'єкта між функціональними підрозділами як одного, так і різних рівнів ієрархії;
- головну функцію управління об'єктом – функцію, для здійснення якої створено об'єкт;
- основну функцію управління об'єктом – функцію для реалізації головної функції;
- допоміжну функцію – сприяє здійсненню основної функції управління об'єктом;
- корисну функцію управління – відображає сутність об'єкта, його призначення, визначає його працездатність і забезпечує ефективне функціонування виробництва;
- даремну функцію управління – зайва функція, не відображає сутності об'єкта, не впливає на працездатність об'єкта, веде до збільшення витрат на його зміст, знижує ефективність виробництва;
- невластиву функцію управління – не відбиває сутності об'єкта, його призначення та підлягає передачі іншому об'єкту, носію функції;
- дубльовані функції управління – зайва функція, але по суті й за призначенням належить одному з виконуючих її об'єктів, веде до збільшення витрат на його утримання [8, с. 188–189].

Як показують результати досліджень Б.М. Генкіна, управління трудовим потенціалом включає комплекс взаємопов'язаних функцій: визначення чисельності працівників різних категорій з урахуванням стратегії перспективного розвитку бізнесу; аналіз ринку праці та ефективне управління зайнятістю; відбір, найм і адаптація персоналу; планування кар'єри працівників, послідовного професійного зростання; забезпечення оптимальних умов

трудої діяльності для кожного працівника; організація виробничих і трудових і процесів; управління продуктивністю праці; розробка ефективної мотиваційної діяльності; обґрунтування застосовуваних систем і форм оплати праці; забезпечення раціоналізаторської діяльності персоналу; участь у проведенні тарифних переговорів; розробка і реалізація соціальної політики; профілактика і управління конфліктами [9]. Обсяг робіт по кожній із цих функцій залежить від масштабів виробництва, характеристик продукції, що виробляється, кон'юнктури ринку праці, рівня кваліфікації персоналу, соціально-трудова відносин і психологічної об'єктивності в колективі підприємства і за його межами.

Отже, узагальнюючи вищенаведену інформацію, можна виділити: загальні функції управління, спеціальні функції управління трудовою діяльністю, спеціальні функції управління трудовим потенціалом і безпосередньо функції трудового потенціалу працівника і підприємства [10]. Взаємозв'язок визначених функцій представлено на рис. 1.

Отже, функції управління можна розділити на загальні і спеціальні. Перші розглядаються як функції управління діяльністю підприємства як цілісним процесом, другі – як функції, що відображають специфіку об'єкта управління.

До складу загальних функцій управління традиційно відносять функції: цілепокладання, планування, прогнозування, організації, координації, контролю, мотивації, регулювання.

У складі спеціальних функцій управління трудовою діяльністю як процесом слід виділяти такі функції, як: цільова, соціально-інтегрована, адміністративна, стратегічна, експертна, консультативна, комунікаційна, представницька, дисциплінарна, виховна, культурна, психологічна, арбітражна.

Спеціальні функції управління персоналом підприємства включають такі функції, як: визначення оптимальної чисельності працівників, підбір і розстановка працівників по робочих місцях і стадіях виробництва, забезпечення співпраці та ефективної взаємодії між усіма членами трудового колективу,

Таблиця 1

Функції управління трудовим потенціалом працівника підприємства

Функція	Характеристика
Виробнича	За допомогою трудового потенціалу працівник безпосередньо включається в процес виробництва. Трудовий потенціал працівника стає основою якості його трудової діяльності, з одного боку, і сприяє задоволенню його потреб поза підприємством – з іншого.
Стабілізуюча	Забезпечує соціально прийнятну продуктивність працівника за певного ступеню задоволеності процесом і результатом діяльності і відображає сьогоdnішній рівень розвитку виробництва. Навіть за негативних фізіологічних процесів працівник завдяки своєму трудовому потенціалу знаходить компенсаторні механізми підтримки його в робочому стані, що відповідає вимогам робочого місця. Однак слід пам'ятати, що існує межа, за якою стабільність перетворюється в застої.
Перетворююча	Функція пов'язана із цілепокладанням. Вона спрямована на переробку інформації, відображає й обумовлює динаміку розвитку персоналу на підприємстві.
Комунікативна	Реалізується в ході ознайомлення працівників з організаційною культурою підприємства; у процесі спілкування персоналу, по-перше, порівнюється рівень власного трудового потенціалу з нормативно необхідним для підприємства; по-друге, визначає орієнтири його розвитку; у процесі адаптації в професійному середовищі. Однією з найважливіших умов функціонування і розвитку трудового потенціалу є прийняття групою працівника як рівноправного члена підприємства.
Стратифікуюча	Дає змогу зафіксувати рівень робочого місця залежно від рівня розвитку трудового потенціалу. за допомогою цієї фіксації підприємство має можливість уважати, що ключові посади справедливо займають найкваліфікованіші працівники.
Трансляційна	Передбачає передачу з минулого в сьогоdnення, із сьогоdnення в майбутнє грошових коштів і можливих ресурсів працівників. Забезпечення необхідної соціальної інерції, стану керованості трудового потенціалу, його саморефлексії (трансляються ті навички, які затребувані в даній ситуації). Накопичення якісно-своєрідних елементів трудового потенціалу і підсумовування їх дій, що призводять до зміни його продуктивних можливостей.
Синтезуюча	Забезпечує об'єднання й узгодження всього набору компонентів та елементів трудового потенціалу в єдину систему. Різні за своєю сутністю і різноманітні за формою компоненти об'єднуються в єдине ціле – систему, яка розвивається як складне явище і виражається в практичній організаційній поведінці.



інформування працівників, мотивацію працівників та ін. У рамках цих функцій управління трудовою діяльністю персоналу зосереджується на залученні, відборі, просуванні, стимулюванні, раціональному використанні, розвитку і збереженні на підприємстві працівників, що відповідають його потребам і стратегічним цілям.

Уважаємо, що з позицій прояву в процесі трудової діяльності самого працівника, його здатності реалізувати потребу в трудовій діяльності, обумовлену з боку організації поділом і спеціалізацією праці, а з боку працівника – його професіоналізацією, можна виділити такі функції трудового потенціалу працівника, як виробничу, комунікативну, стабілізуючу, перетворюючу, стратифікуючу, трансляційну та синтезуючу. Характеристика основних функцій управління трудовим потенціалом працівника підприємства наведена в табл. 1.

Свою чергою, трудовий потенціал працівника формує трудовий потенціал підприємства, який обумовлений основними структурними компонентами трудового потенціалу підприємства: психофізіологічними, ціннісно-орієнтаційними, організаційними, адаптаційними, статусними.

Відповідно до цих компонент, можна виділити відповідні їм функції трудового потенціалу підприємства: забезпечення розвитку трудового потенціалу (психофізіологічні компоненти); відтворення і розвиток типів організаційної поведінки (ціннісно-орієнтаційні компоненти); інтеграція персоналу в організаційне середовище, координація дій суб'єктів трудової діяльності (організаційні компоненти); оптимізація взаємодії персоналу і організаційного середовища (адаптаційні компоненти); набуття соціальної позиції і реалізація потреб персоналу в результаті трудової взаємодії (статусні компоненти).

На нашу думку, розуміння функцій управління трудовим потенціалом дає змогу вирішити основні завдання:

1) конкретизувати і прогнозувати функціонування трудового потенціалу в системі виробництва і управління;

2) здійснити логічно обґрунтований перехід від технологічних до соціальних факторів і наслідків реалізації трудового потенціалу.

Виконання функцій управління трудовим потенціалом підприємства забезпечується за рахунок його специфічних властивостей: приналежності, реальності, емерджентності, вербалізації.

Так, приналежність можна визначити як підпорядкування всієї системи трудового потенціалу його носію (працівнику), що дає змогу відрізнити потенціали один від одного. Властивість приналежності забезпечує індивідуальні особливості поведінки, відповідність поведінки індивідуальним нормам і цінностям, соціальним і вольовим установкам працівника.

Реальність характеризує здатність трудового потенціалу забезпечити трудову діяльність за наявних чи інших можливостей підприємства (технічних, виробничих, інформаційних, соціальних).

Емерджентність – властивість трудового потенціалу, яка породжується взаємодією елементів і не спостерігається в жодному з них окремо. Завдяки емерджентності, шляхом поєднання необхідних компонентів трудового потенціалу, а в нашому випадку – професійно-кваліфікаційного, креативного, інноваційного, мотиваційного – можна досягти необхідної якості працівника.

Вербалізація – властивість, що дає змогу охарактеризувати і категоризувати трудовий потенціал підприємства. Характеристика трудового потенціалу підприємства зазвичай вербалізується у формі діалектів, що визначають якості (типу «добре/погано») або у формі дієслів, що відображають самі дії («можу/не можу»). Властивість вербалізації дає можливість адекватно описувати трудовий потенціал працівника і тим самим оцінювати, порівнювати і давати рекомендації щодо його вдосконалення.

Отже, реалізація функцій управління трудовим потенціалом – процес досягнення бажаного стану трудового потенціалу, вираженого параметрами функцій і можливістю здійснення ефективного виробничого процесу. Встановлені функції служать орієнтирами для оцінки рівня витрат на забезпечення основного напрямку діяльності підприємства і досягнення його цілей [11, с. 200].

У системі трудового потенціалу функція характеризує ймовірні способи досягнення виробничих цілей. Багато функцій управління трудовим потенціалом можуть бути реалізовані різними способами і з різним рівнем витрат.

**Висновки.** Отже, істотний вплив на формування і використання трудового потенціалу підприємства має запровадження функцій управління в їх цілісній єдності, що дає змогу стабілізувати трудовий потенціал промислового підприємства і забезпечити підвищення темпів зростання ефективності його використання. Це, своєю чергою, надасть подальшого вдосконалення механізмів як державного, регіонального, так і внутрішньогосподарського регулювання процесів формування і використання трудового потенціалу промислових підприємств, що є особливо актуальним для вітчизняних підприємств за умов євроінтеграції, які потребують свого подальшого дослідження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
2. Завадський Й.С. Менеджмент: Management / Й.С. Завадський. – К. : Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – Т. 1. – 543 с.
3. Фролова Т.О. Еволюція функцій менеджменту до умов глобалізації / Т.О. Фролова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 1. – С. 138–146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2012-1\\_0-pages-138\\_146.pdf](http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2012-1_0-pages-138_146.pdf).
4. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 29.12.2004 № 336 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://posada.com.ua/useful/employer/5/12/>.
5. Федорова Н.В. Управление персоналом организации / Н.В. Федорова, О.Ю. Минченкова. – М. : КНОРУС, 2005. – 416 с.
6. Огарков А.А. Управление организацией / А.А. Огарков. – М. : ЭКСМО, 2006. – 512 с.
7. Карпов А.В. Психология менеджмента / А.В. Карпов. – М. : Гардарики, 2003. – 584 с.
8. Кибанов А.Я. Управление персоналом: регламентация труда / А.Я. Кибанов, Г.А. Мамед-Заде, Т.А. Родкина ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экзамен, 2003. – 480 с.
9. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М. : Норма-Инфра-М, 2009. – 464 с.
10. Глаз В.Н. Теория и методология трудовой мотивации : [монография] / В.Н. Глаз. – Белгород : Кооперативное образование, 2006. – 211 с.
11. Зборовська О.М. Функціонально-вартісний аналіз трудового потенціалу підприємства / О.М. Зборовська, О.Є. Галан // Економіка та управління підприємствами. Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 199–203.

## СЕКЦІЯ 5

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1:338.49

**Серьогіна Н.В.***старший викладач кафедри економіки підприємництва  
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

### ВПЛИВ СТАНУ АВТОДОРОЖНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядається стан автодорожньої інфраструктури та її вплив на обсяги транзитних перевезень та туристичних потоків. Проаналізовано джерела фінансування будівництва та ремонту доріг. Визначено необхідність залучення приватного капіталу. Розглянуто основні напрями реформи дорожнього господарства.

**Ключові слова:** автодорожня інфраструктура, фінансування, державно-приватне партнерство, транзитні перевезення, регіональна економіка.

#### **Серёгина Н.В. ВЛИЯНИЕ СОСТОЯНИЯ АВТОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье рассматривается состояние автодорожной инфраструктуры и её влияние на объёмы транзитных перевозок и туристических потоков. Проанализированы источники финансирования строительства и ремонта дорог. Определена необходимость привлечения частного капитала. Рассмотрены основные направления реформы дорожного хозяйства.

**Ключевые слова:** автодорожная инфраструктура, финансирование, государственно-частное партнёрство, транзитные перевозки, региональная экономика.

#### **Serohina N.V. EFFECT OF THE STATE ROAD INFRASTRUCTURE ON DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY**

The article examines the state of the road infrastructure and its impact on the volume of transit traffic and tourist flows. Analyzed the sources of financing the construction and repair of roads. The need to attract private capital was determined. The main directions of the road sector reform were discussed.

**Keywords:** road infrastructure, funding, public-private partnership, transit, regional economy.

**Постановка проблеми.** Одним із найбільш перспективних напрямів розвитку економіки України є транзитні перевезення, у зв'язку з чим країна домоглась включення її в систему міжнародних транспортних коридорів та розроблена програма становлення України як транспортної держави. Все це дало змогу суттєво збільшити обсяги транзитних перевезень, що позитивно вплинуло на економіку країни. Але на даний час Україна вже не займає того положення, яке займала менше ніж 10 років тому, коли обсяги транзитних перевезень досягли максимального рівня за роки незалежності. Значний економічний потенціал має також туристична галузь, при цьому її потенціал також не використовується на повну потужність, хоча низка регіонів України мають для цього відповідні дані. Однією з основних причин недостатнього розвитку туризму є стан автомобільних доріг України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розвиток транзитного потенціалу розглядали у своїх роботах такі вчені, як: Т. Блудова, В. Геєць, М. Долішній, М. Дутов, В. Сидоренко, В. Медвідь та ін. [1]. Транспортну інфраструктуру в цілому та окремо її автодорожній складник досліджували В. Шинкаренко, І. Дмитрієв, М. Бурмака, Т. Блудова, Л. Бакаєв, А. Безуглий та ін. Серед вітчизняних учених питання використання державно-приватного партнерства розглядали Н. Бондар, О. Головінов, О. Тофанюк, І. Чалий, а серед зарубіжних: В. Варнавський, Е. Бондаренко, Л. Єфимова, В. Якунін [2; 3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зменшення обсягів транзитних перевезень дає змогу зробити висновок, що конкурентоспромож-

ність України як країни-транзиту на міжнародному ринку суттєво знижується, а конкуренцію їй складають такі країни, як Білорусь, Молдова, Румунія та Росія. Ці країни також є конкурентами в туристичній галузі, оскільки однією з умов комфортних туристичних подорожей є якісна та розвинена автодорожня інфраструктура, яка в Україні має незадовільний стан.

**Мета статті** полягає у пошуку причин негативних змін у положенні України серед інших країн, які надають послуги з транзитних перевезень та туризму, а також у визначенні напрямів розробки заходів щодо покращання ситуації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зниження обсягів транзитних перевезень пояснюється причинами як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. На даний час країни-конкуренти поступово залучають транзитні товаропотоки на свою територію. Така ситуація виникла не тільки через їх прагнення спрямувати транзитні потоки через свої території, але й у результаті неадекватної цінової політики України щодо формування тарифів, через складність процедури перетину кордону та недостатню пропускну спроможність пунктів перетину кордону.

До чинників, що впливають на зниження транзиту в Україні, крім згортання виробництва та зниження попиту світової економіки на певний перелік товарів, можна віднести ще й недостатньо великі темпи та обсяги розбудови автодорожньої інфраструктури. Технічний та експлуатаційний стан доріг та дорожнього господарства на даний час можна оцінити як доволі низький, у результаті чого швидкість руху є значно нижчою ніж в європейських країнах, а експлуатація сучасного транспорту, який відріз-

няють поліпшені технічні характеристики, економічно невигідна, що значно обмежує транзитні можливості країни. Усе це призводить до подорожчання процесу перевезення товарів, унаслідок чого перевізники намагаються орієнтуватися на міжнародні транспортні коридори інших країн. Окрім недостатньо високої швидкості перевезень та високих тарифів, вантажовласники відмічають відсутність гарантій щодо збереження вантажу та необґрунтовані затримки під час перетину кордону. Таким чином, порушуються три основні вимоги транзиту: час перевезень, їх вартість, безпека та зберігання вантажу.

Незважаючи на таку ситуацію, у країні досі відсутня державна політика стосовно розвитку транзитного потенціалу, яка визначала би переваги автодорожнього комплексу відносно конкурентів, можливість нарощування транспортних транзитних потоків з урахуванням виробничого потенціалу країни, потреб і кон'юнктури світового ринку. Включення України в систему міжнародних транспортних коридорів надало можливість створення розвиненої транспортної системи, яку відрізняли би сприятливі умови для транзиту, але інтеграції вітчизняної транспортної системи до транс'європейської у повному обсязі не відбулося, на даний час немає діючих державних програм розвитку транзитних перевезень. Відповідно, велику складність представляє побутова прогнози щодо обсягів перевезень транзитними коридорами на середньострокову перспективу. Розвиток інфраструктури транзиту, зокрема пунктів пропуску на митному кордоні та мережі міжнародних транспортних коридорів, упровадження нових технологій митного контролю, вдосконалення законодавства відповідно до міжнародних норм і стандартів, встановлення конкурентоспроможних тарифів, сприятиме залученню транзитних вантажів в Україну, покращанню інвестиційного клімату та активізують процес інтеграції економіки України до Європи і світових ринків транспортних послуг [1, с. 30].

Серед інших особливостей України слід відмітити значний потенціал на ринку послуг, а саме в розвитку туризму, оскільки на її території знаходяться гори, де є багато гірськолижних курортів, розвинений «зелений» туризм, Чорне море, прибережна зона якого насичена місцями літнього відпочинку. Україну також відрізняє велика кількість відомих археологічних пам'яток, наявність культурних центрів, де збереглась архітектурна спадщина країни – замки, фортеці, університети, храми. Усе це робить Україну досить привабливою не тільки для самих українців, але й для іноземних туристів. Однак усі туристичні центри знаходяться в різних регіонах країни, що суттєво ускладнює переміщення між ними через відсутність розвинутої мережі автомобільних доріг з якісним покриттям. Розвиненість автотранспортної інфраструктури, технічний стан доріг, а також розвиток та досконалість дорожнього господарства в цілому тісно взаємопов'язані та безпосередньо впливають на туристичну галузь країни.

Таким чином, незважаючи на величезний туристичний потенціал, він не завжди повноцінно використовується через незадовільний стан автомобільних доріг. Слід відмітити, що ці проблеми мають загальнодержавний характер, оскільки туристична галузь несе збитки не в декількох окремих регіонах, а по всій країні. Відмінність полягає в тому, що певні регіони безумовно лідирують в залученні туристів, користуючись тим, що саме їх туристична зона найбільш приваблива. Все вищезазначене дає змогу зробити висновок, що організація довгих туристичних

маршрутів, які охоплюють кілька областей, практично неможлива через те, що за відносно високих витрат некомфортабельні перевезення тільки відлякують потенційних туристів. За збереження наявних проблем туристична галузь країни поступово увійде в стан стагнації, що в подальшому призведе до відмирання туризму в певних районах. Ситуація для таких районів погіршується через те, що досить часто туризм у цих районах є основним джерелом доходів для бюджету регіону і забезпечує значну частину робочих місць для більшості населення.

Отже, можна зробити висновок, що неналежний стан автодорожньої інфраструктури суттєво впливає на стан та подальший розвиток двох галузей, що мають значний потенціал. Незадовільний стан доріг призводить до збільшення часу перевезень, підвищує ймовірність виникнення аварійних ситуацій та перешкоджає розвитку автодорожньої інфраструктури України як крупного транзитного коридору. Недостатня щільність мережі автомобільних доріг не дає змоги відвідувати певні території, які не мають достатньої кількості твердих під'їздів до історичних та культурних центрів.

На даний час в Україні протяжність мережі автодоріг, які належать до п'яти категорій, становить 169,6 тис. км. (табл. 1).

Таблиця 1  
Протяжність автомобільних доріг відповідно до категорій

Категорія	Ширина полоси, м	Протяжність автодоріг, тис. км
I	15 – 30	2,7
II	7,5 – 9	13,3
III	7 – 8	28,8
IV	6	109,7
V	4,5	15,1

Наведені в табл. 1 дані показують, що саму незначну частку серед автодоріг України займають дороги першої категорії – 1,6%. А найзначніша частка – дороги четвертої категорії – становить 64,7%. Це доводить, що рівень якості вітчизняних доріг суттєво відстає від європейського, що знижує зацікавленість європейських країн у послугах, які може надати Україна. Отже, крім ремонту, необхідна реконструкція існуючих та будівництво нових автодоріг відповідно до європейських стандартів.

Для підтримання дорожнього покриття в якісному стані потрібні регулярні капітальні та поточні ремонти, інтервал часу між якими регламентується відомчими нормами ВБН Г.1-218-050-2001 «Міжремонтні строки експлуатації дорожніх одягів та покриттів на автомобільних дорогах загального користування» та становить три-шість років [4, с. 7, 8].

Нині понад 150 тис. км із 170 тис. км дорожньої мережі загального користування України потребують капітального та поточного ремонту або реконструкції. Нормативна вартість реконструкції 1 км автомобільної дороги I категорії коливається в межах 40–80 млн. грн., капітального ремонту – 20–30 млн. грн., поточного середнього ремонту – 8–12 млн. грн. Остаточна ціна кожного з видів робіт формується виходячи з проектно-кошторисної документації. Вартість залежить від рельєфу місцевості, геологічних умов, наявності місцевих дорожньо-будівельних матеріалів, необхідності облаштування штучних споруд різних конфігурацій, освітлення та низки інших чинників.

Для поліпшення стану автомобільних доріг потрібно забезпечити виконання не лише ямкового ремонту, мета якого – попередити розвиток руйнувань, а й поточного середнього та капітального ремонтів, а також реконструкції, котрі дадуть змогу відновити автомобільні дороги України. Відсутність своєчасного ремонту призводить до прискорення руйнування доріг та, як результат, зростання потрібних витрат. Утворення довгострокових контрактів на будівництво та експлуатацію доріг із підприємствами, своєчасний поточний ремонт дають змогу знизити витрати на здійснення капітального ремонту, який значно дорожчий, ніж поточний.

Згідно із законами України «Про Державний бюджет», а також змінами до Податкового та Бюджетного кодексів України, цільові джерела фінансування дорожнього господарства, які раніше акумулювалися в спеціальному фонді держбюджету, були скасовані, а фінансування всіх видатків дорожнього господарства було запроваджено із загального фонду держбюджету. Субвенції на збереження та розвиток комунальної дорожньої мережі – скасовані, натомість введено новий акцизний податок – 5% з роздрібного продажу підакцизних товарів – нафтопродуктів та іншого палива, – що акумулюється в загальному фонді місцевих бюджетів.

В Україні зараз діє державна цільова економічна Програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013–2018 рр. Виконання заходів Програми дасть змогу покращити транспортно-експлуатаційний стан автомобільних доріг загального користування. Але рівень виконання результативних показників та загальна ефективність досягнення мети програми зменшились через недостатні обсяги фінансування та неритимичність його надходження.

Вже в 2014 р. заходи Програми були забезпечені плановими обсягами фінансування на 73%, у тому числі дорожні роботи – на 51%. Фактично профінансовано на 71% від планових обсягів, у тому числі дорожні роботи – на 49%. Касові видатки становлять 69% від планових обсягів, у тому числі за дорожніми роботами – 45%. Це зумовило рівень виконання результативних показників.

Відповідно до Закону «Про Державний бюджет України на 2015 рік», Державним агентством автомобільних доріг України було здійснено касові видатки на загальну суму 22 909 530,5 тис. грн. та кредитування в сумі 1 943 273,1 тис. грн., у тому числі за бюджетною програмою 3111020 «Розвиток мережі й утримання автомобільних доріг загального користування» було спрямовано 4 553 889,2 тис. грн., із них: 3 888 152,4 тис. грн. – кошти загального фонду та 665 736,8 тис. грн. – залишки кредитних запозичень, залучених «Укравтодором» у минулі роки, для розвитку автомобільних доріг та зарахованих до спеціального фонду державного бюджету [5, с. 1].

За бюджетною програмою 3111600 «Розвиток автомагістралей та реформа дорожнього сектору» у рамках реалізації спільних проектів України та міжнародних фінансових організацій протягом 2015 р. було здійснено кредитування на суму 1 943 273,1 тис. грн., у тому числі: отримано та спрямовано кредитні ресурси ЄБРР та ЄІБ на суму, еквівалентну 793 631,1 тис. грн., на реалізацію проекту «Покращання транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва» та кредитні ресурси МБРР на суму, еквівалентну 1 149 642,0 тис. грн., за двома проектами «Покращання автомобільних доріг та безпеки руху» [5, с. 1].

Згідно зі звітом Державного агентства автомобільних доріг України про виконання Державного бюджету України за 2015 р. [5, с. 1], дорож-

німи організаціями «Укравтодору» здійснювались постійні роботи з поточного дрібного ремонту та експлуатаційного утримання мережі автомобільних доріг загального користування, у результаті чого:

- ліквідовано пошкодження та деформації покриття доріг на 6 290,0 тис. кв. км;
- замінено, встановлено та пофарбовано 53,5 тис. шт. дорожніх знаків;
- влаштовано та поновлено горизонтальну розмітку на 13,7 тис. км автомобільних доріг;
- здійснено прибирання сміття у смугах відводу доріг протяжністю 52 тис. км.

Кабінет Міністрів України затвердив розподіл дорожнього бюджету на 2016 р. У цьому році передбачені Державним бюджетом кошти на розвиток дорожньої галузі будуть використані не лише на дрібний поточний ремонт та зимове утримання автомобільних доріг. На поточний середній ремонт українських автошляхів у 2016 р. передбачено 3,5 млрд. грн. Цих коштів вистачить для відновлення дорожнього покриття на 728 км автомобільних доріг загального користування, які «Укравтодор» планує ремонтувати за маршрутним принципом – від одного населеного пункту до іншого [6, с. 1].

Основні видатки передбачається спрямувати на поточний середній ремонт автомобільних доріг загального користування (близько 3,5 млрд. грн.), а також на поточний дрібний ремонт та експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування, які включають зимове утримання доріг, виконання заходів із безпеки дорожнього руху, ліквідацію деформацій дорожнього покриття тощо (2,5 млрд. грн.).

Крім того, у розподілі бюджету на 2016 р. закладено видатки на проведення наукових досліджень у сфері дорожнього господарства (26млн. грн.). На фінансування спільних із міжнародними фінансовими організаціями проектів передбачено близько 450 млн. грн. на погашення наявної кредиторської заборгованості за роботи, виконані у попередніх роках – близько 53 млн. грн.

Однак рівень фінансування залишиться недостатнім, що доводить необхідність розширення існуючих та пошуку нових джерел фінансування дорожньої галузі, зокрема через механізми залучення інвестицій шляхом державно-приватного партнерства. Залучення державою приватного бізнесу є однією з основних світових тенденцій у розвитку транспорту. При цьому таке залучення відбувається у найрізноманітніших формах: від контрактів на управління діючими об'єктами до передачі приватним компаніям повного циклу будівництва та експлуатації нового об'єкта інфраструктури [2, с. 1].

Деякий час розглядається можливість використання концесійних та платних доріг в Україні. Але на даному етапі законодавча база, яка визначає відносини між приватним партнером та державою, є недосконалою і потребує подальшого доопрацювання. За умови більших гарантій із боку держави та стабілізації економічної ситуації цей сектор може стати більш привабливим для приватних інвесторів. До переваг платних доріг можна віднести підвищення рівню комфорту і зменшення часу подорожі, а також розвинути супутню інфраструктуру, яка, крім іншого, забезпечить додаткові доходи концесіонера. Але найбільш значною перспективою можна вважати ремонт та утримання концесіонерами безкоштовної альтернативної дороги. Платні дороги задовольняють потреби перевізників та заможних верств населення, а наявність безкоштовної альтернативи не допустить ущемлення прав інших користувачів доріг загального

користування. Для держави це передусім суттєве зниження обсягів фінансування на ремонт і експлуатацію існуючих доріг та можливість отримати більш розвинутому дорожню мережу в країні зі значно нижчими витратами. Крім того, наявність мережі автодоріг належної якості призведе до підвищення транзитних перевезень та розвитку туристичного бізнесу.

Застосування механізмів державно-приватного партнерства в організаційно-економічному та бюджетному регулюванні регіонального розвитку розглядається у світовій практиці як один із ключових шляхів забезпечення сталого регіонального розвитку, що дає змогу підвищити ефективність використання бюджетних ресурсів та активів регіону [3, с. 51]. Залучення приватного капіталу суттєво покращить стан автодорожньої інфраструктури, але позитивні зміни відбудуться тільки на певних ділянках доріг, які будуть ремонтуватися та будуватися по договорах державно-приватного партнерства. Однак більшість автодоріг, як і раніше, буде залежати від державного фінансування та управління. На даний час Міністерство інфраструктури пропонує проведення реформи, яка дасть змогу підвищити ефективність діяльності системи дорожнього господарства.

Передусім пропонується провести децентралізацію системи управління, в результаті якої 81,4% протяжності автодоріг, а саме 140 тис. км, перейде до відомства місцевих органів влади. Крім передачі безпосередньо доріг, буде також здійснена передача утримання експлуатаційних потужностей та техніки. Метою даної реформи є викорінення корупції та забезпечення цільового фінансування мережі автодоріг. у діючій системі управління дорожнім господарством спостерігається поєднання замовника та підрядника в одній організації, що призводить до зниження якості виконання будівельних та ремонтних робіт через відсутність конкуренції та зовнішнього незалежного контролю. Після передачі важелів управління до місцевих органів влади в «Укравтодорі» залишаться функції замовника, а проведення робіт та контроль їх виконання зможуть здійснювати незалежні приватні компанії. Проведення відкритих тендерів сприятиме вибору найбільш кваліфікованого виконавця, проект якого відрізнятиме використання сучасних технологій, максимальне задіяння місцевих матеріалів та оптимальне формування вартості робіт та послуг. У подальшому така система має надати можливість відійти від практики «ямкового» ремонту, яка є неефективною та неекономічною, та забезпечити повний перехід на якісний повноцінний ремонт автодоріг.

Другим етапом запропонованої реформи є введення незалежного контролю якості підрядних робіт під час як будівництва нових доріг, так і ремонту вже існуючих. Окрім того, пропонується окремо контролювати експлуатаційне утримання доріг, до якого відносять виконання заходів щодо зимового утримання доріг та забезпечення належного рівня безпеки дорожнього руху. Контроль планується здійснювати за такими напрямками:

- громадський контроль: маєтись на увазі необхідність відкритості та прозорості всієї інформації в будівельній галузі по системі CoST стосовно сум грошових коштів, витрачених на ремонт та експлуатацію доріг, технічної інформації та змоги прийняти участь у визначенні пріоритетів дорожнього будівництва та ремонту;

- контроль технічних експертів: включає здійснення постійного технічного нагляду та розробку вимог і рекомендацій щодо виконання робіт із можливістю залучення до цих процесів незалежних іноземних експертів на принципах контрактів FIDIC;

- відповідальність підрядника: обумовлюється визначенням гарантійного терміну та фінансового забезпечення, а саме збільшення гарантійного строку до 9–12 років та прив'язка оплати обсягів виконаних робіт до кінцевих результатів за фактом надання послуг згідно з контрактом та відповідно до технічного завдання;

- довгострокові контракти на будівництво та експлуатацію; передбачають підвищення зацікавленості підрядника в якісному виконанні робіт для подальшого постійного співробітництва із замовником, що за належного контролю дасть позитивні результати.

Одним із напрямів реформи дорожнього господарства є також забезпечення належного фінансування, яке має бути ритмічним та цільовим. На даний час фінансування проходить такі етапи: надходження, визначені законодавством, поступають до загального фонду бюджету, з якого потім розподіляються між необхідними статтями витрат, у тому числі на ремонт та утримання доріг. Запропонована у реформі схема буде діяти за іншими принципами: цільові податки та платежі, а саме акцизний та митний збори, виплати концесіонерів тощо, поступатимуть безпосередньо у державний дорожній фонд, а доходи місцевих бюджетів та акциз на пальне на АЗС – у територіальні дорожні фонди. Таким чином, цільове фінансування на утримання та ремонт місцевих доріг виділятиметься із державного та територіальних дорожніх фондів. Такі зміни призведуть до більш стабільного фінансування та, як наслідок, своєчасного проведення поточного ремонту доріг.

Унаслідок зміни положення «Укравтодору» – скорочення його існуючих функцій до функцій замовника – прогнозується розвиток конкуренції серед потенційних виконавців робіт. Оскільки вибір виконавця та контролеру робіт буде здійснюватися шляхом відкритих та прозорих тендерів, то виникнення конкуренції неминуче. Конкуренція, своєю чергою, сприятиме намірам майбутніх підрядників підвищити якість запланованих робіт та об'єктивно формувати їх вартість, що позитивно вплине на стан дорожнього господарства.

**Висновки.** Таким чином, для досягнення стійкого тривалого позитивного результату необхідно невідкладно розробити нову стратегію відновлення транзитного потенціалу через розвиток вітчизняної автодорожньої інфраструктури та дорожнього господарства для залучення нових транзитних потоків на територію України. Можливим є вирішення викладених вище проблем шляхом здійснення крупних проектів, які передбачатимуть підвищення технічного рівня та надійності автодоріг, особливо на ділянках, що відносяться до міжнародних транспортних коридорів, перебудову та розширення пунктів перетину кордону відповідно до європейських норм, розробку більш жорсткого нормування процедури перетину кордону та адекватної цінової політики щодо тарифів. Позитивні зміни у цих напрямках здатні підвищити конкурентоспроможність автотранспортної інфраструктури України, збільшити обсяги транзиту та забезпечити нові транзитні потоки через її територію. Підвищення щільності мережі автомобільних доріг та будівництво якісних шляхів місцевого значення дадуть змогу розробити туристичні маршрути, які зможуть охопити більш значну територію подорожей за умови комфортного переміщення.

Покращання стану автомобільної мережі має бути першочерговим завданням для держави, оскільки її вплив на розвиток ринку надання послуг суттєво впливає на розвиток економіки як окремих регіонів, так і країни в цілому.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Дутов М.М. Напрями удосконалення правового регулювання транзитного потенціалу України / М.М. Дутов, В.В. Сидоренко // Економіка та право. – 2016. – № 1. – С. 25–32.
2. Бондар Н.М. Світовий досвід державно-приватного партнерства у транспортній галузі / Н.М. Бондар // Ефективна економіка. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=241>.
3. Тофанюк О.В., Чалий І.Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку / О.В. Тофанюк, І.Г. Чалий. // Економіка та управління підприємствами машинобудівельної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 4. – С. 41–53.
4. ВБН Г.1-218-050-2001 «Міжремонтні строки експлуатації дорожніх одягів та покриттів на автомобільних дорогах загального користування» // Відомчі будівельні норми України. – 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://glavrada.org/files/vbn-g-1-218-050-2001.pdf>.
5. Звіт державного агентства автомобільних доріг України про виконання Державного бюджету України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukravtodor.gov.ua/diyalnist-golovного-rozporядnika-byudzhetnikh-kosh tiv-zviti-pro-vikoristannya-kosh tiv/%D1%81\\_zvit-derzhavnogo-agentstva-avtomobilnikh-dorig-ukraini-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2015-rik.html](http://ukravtodor.gov.ua/diyalnist-golovного-rozporядnika-byudzhetnikh-kosh tiv-zviti-pro-vikoristannya-kosh tiv/%D1%81_zvit-derzhavnogo-agentstva-avtomobilnikh-dorig-ukraini-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2015-rik.html).
6. Уряд затвердив розподіл коштів Державного бюджету на фінансування дорожньої галузі у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/news/26218.html>.

УДК 332.135:338.436

**Ужва А.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та оподаткування  
Миколаївського національного  
університету імені В.О. Сухомлинського*

## **КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО БІЗНЕСУ**

У статті обґрунтовано необхідність упровадження процесу кластеризації в аграрному бізнесі України. Представлено кластерну модель розвитку регіонального аграрного бізнесу. Розглянуто проблеми формування регіональних кластерних структур агробізнесу та запропоновано шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** кластеризація, аграрний бізнес, кластерна модель, розвиток, регулювання.

### **Ужва А.Н. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО БИЗНЕСА**

В статье обоснована необходимость внедрения процесса кластеризации в аграрном бизнесе Украины. Представлена кластерная модель развития регионального аграрного бизнеса. Рассмотрены проблемы формирования региональных кластерных структур агробизнеса и предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** кластеризация, аграрный бизнес, кластерная модель, развитие, регулирование.

### **Uzhva A.M. CLUSTERIZATION AS EFFECTIVE INSTRUMENT OF MANAGEMENT DEVELOPMENT OF REGIONAL AGRARIAN BUSINESS**

The article grounded a necessity of introduction of process of clusterization is for agrarian business of Ukraine. The cluster model of development of regional agrarian business is presented. The problems of forming of regional cluster structures of agribusiness are considered and the ways of their decision are offered.

**Keywords:** clusterization, agrarian business, cluster model, development, adjusting.

**Постановка проблеми.** Сучасні трансформаційні перетворення в аграрній сфері вимагають пошуку нових рішень, які засновані на знаннях та досягненнях економіки та світовому досвіді. Український аграрний сектор із потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що, з одного боку, може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективною інтеграції у світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів сільського населення, задіяного в аграрній економіці, що становить третину всього населення країни, може дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки [1, с. 55]. Розвиток аграрної сфери залежить від ефективно організованого функціонування аграрного бізнесу на регіональному рівні.

Значна диференціація в рівні розвитку аграрного бізнесу обумовлює необхідність пошуку шляхів інтеграції підприємств усіх територій в єдину систему.

Практика останніх років свідчить, що в умовах європейської інтеграції та активізації інвестиційно-інноваційної діяльності господарюючих систем державі не вистачає системного механізму розвитку аграрного бізнесу. Отже, підприємства аграрного бізнесу потребують кардинальних змін і термінового впровадження заходів щодо підвищення виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг. Одним із перспективних інструментів управління регіональним аграрним бізнесом є створення кластерів, формування яких сприятиме розширенню доступу суб'єктів господарювання до інформації, підвищенню ступеня їх інтеграції у внутрішню та світову економіку. Слід відмітити, що концепція кластерного розвитку набула широкого практичного втілення у низці країн Європейського Союзу. Так, економіка Фінляндії повністю кластеризована, у ній виділено дев'ять кластерів; економіка Нідерландів розбита на 20 мегакластерів, на основі функціонування

яких визначено пріоритети інноваційної політики держави. У Данії функціонує 29 кластерів, в яких беруть участь 40% усіх підприємств країни і забезпечують 60% експорту. В Австрії діють транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією. У Німеччині створено промислові кластери [2, с. 35].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання організації та управління кластерами, визначення ефективності їх функціонування розглядалися такими вченими, як: Саблук П., Кропивко М. [3, с. 9], Соколенко С. [4, с. 264] та ін. Механізм створення кластерних об'єднань в умовах трансформаційної економіки висвітлювався в працях Волкової Н. [5, с. 128], Войнаренко М. [6, с. 29], Геєця В. [7, с. 10]. Проблеми кластеризації на рівні регіонів висвітлено в дослідженнях Портера М. [8, с. 93].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи цінність результатів дослідження названих авторів і сучасних наукових розробок із питань формування кластерного підходу в управлінні розвитком економіки, слід зауважити, що окремі аспекти зазначеної проблеми залишаються недостатньо вивченими. Це насамперед стосується дослідження формування кластерної моделі розвитку аграрного бізнесу на регіональному рівні. Крім того, не знайшли належного висвітлення питання визначення поняття «кластер» та «кластеризація».

**Мега статті** полягає в обґрунтуванні питання необхідності впровадження кластеризації в аграрній сфері та побудові кластерної моделі розвитку регіонального аграрного бізнесу, що є запорукою ефективного управління господарюючою системою та виробництвом конкурентоспроможної продукції в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній світовій економіці процес кластеризації є загально визнаним і використовується з 70-х років минулого століття. Першим розробником теорії

кластера є Портер М., який визначив, що в умовах глобалізації галузевий підхід до організації виробництва та управління зменшує свої позиції і на перший план виходять системи кластерної організації взаємопов'язаних структур. Він визначив «кластер» як форму консолідації зусиль зацікавлених сторін, спрямовану на досягнення конкурентних переваг в умовах становлення постіндустріальної економіки [8, с. 243]. Войнаренко М.П. стверджує, що кластер – це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону [6, с. 27]. Теоретичний аналіз показав, що у вітчизняному законодавстві відсутнє поняття «кластер», його види, особливості формування та функціонування. У чинних нормативно-правових документах щодо засад державної аграрної політики не передбачено регламентування діяльності аграрних кластерів.

Перші спроби створити кластер в Україні були здійснені в середині 90-х років у Хмельницькій області. за допомогою асоціації «Поділля Перший», яка об'єднала вчених, підприємців, фінансистів, представників адміністрації, створено декілька виробничих кластерів, а саме швейний, будівельний, харчовий, туристичний, продовольчий і кластер «зеленого» сільського туризму. Ці кластери функціонують і сьогодні. В Україні функціонує близько 50 кластерів різних галузевих напрямів (табл. 1).

Кластеризація є інструментом забезпечення підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів та держави в цілому. Слід відмітити, що в Україні формування агропромислових кластерів є незначним, що пояснюється відсутністю законодавчої бази та концепції кластерної політики на місцевому, регіональному та національному рівнях. Перспективними кластерними об'єднаннями на сьогодні

Таблиця 1

Створення та функціонування територіально-галузевих кластерів в Україні

№ з/п	Регіон, область	Галузевий напрямок створеного кластеру
1	Вінницька	Вінницький переробно-харчовий кластер
2	Волинська	Лісовий та туристично-рекреаційний кластери
3	Дніпропетровська	Національний інноваційний кластер «Нові машини»
4	Житомирська	Лісовий та туристично-рекреаційний кластери
5	Закарпатська	Транспортно-логістичний кластер
6	Запорізька	Інноваційний технологічний кластер «АгроБУМ», медовий кластер «Бджола не знає кордонів», харчовий кластер «Купуй Запорізьке. Обирай своє»
7	Івано-Франківська	Кластер виробництва сувенірів «Сузір'я»
8	Київська	Національний інноваційний кластер «Енергетика сталого розвитку», національний інноваційний кластер «Технології інноваційного суспільства», національний інноваційний кластер «Інноваційна культура суспільства», національний інноваційний кластер «Нові продукти харчування».
9	Львівська	Львівський кластер ІТ та бізнес-послуг
10	Одеська	Кластер «Транзитний потенціал України»
11	Полтавська	Регіональний кластер екологічно чистої продукції
12	Рівненська	Кластер деревообробки, регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації», кластер «Натуральне молоко»
13	Сумська	Регіональний кластер екологічно чистої продукції, Сумський будівельний кластер
14	Тернопільська	Інноваційно-інвестиційний кластер
15	Харківська	Харківський технопарк «Технополіс» – кластер альтернативної енергетики та науково-освітній кластер
16	Херсонська	Транспортно-логістичний кластер «Південні ворота України»
17	Хмельницька	Кластер сільського туризму «Оберіг», Хмельницький будівельний кластер, Хмельницький швейний кластер, Кам'янець-Подільський туристичний кластер

Джерело: побудовано автором на основі [2]

для Причорноморського економічного регіону є агропромислові, логістичні, рибні, суднобудівні, туристичні та інші кластери, а для Східного – машинобудівні, металургійні, хімічні кластери. Особливістю формування кластерної моделі розвитку аграрного бізнесу є об'єднання сільськогосподарського виробництва та всіх ланок аграрної сфери для досягнення головного завдання – задоволення потреб населення якісним, безпечним, доступним продовольством, переробної промисловості – сировиною, збільшення прибутків учасників кластерів та інтеграція в європейський економічний простір (рис. 1).

Розроблена кластерна модель передбачає організацію виробництва сільськогосподарської продукції та її переробку на різних територіях із залученням підприємств, що виконують неоднакові функції, але об'єднаних одним технологічним процесом, результатом якого є кінцевий продукт, створений зусиллями всіх учасників процесу – від науки і підготовки кадрів до технологів, пакувальників, транспортників, страхувальників, адже під час створення кластерів ми враховуємо географічний принцип та природні особливості кожного окремого регіону, специфічні суб'єкти аграрного ринку та систему неформальних та формальних зв'язків. Метою створення кластеру, зокрема, є об'єднання задля усунення чи мінімізації впливу спільних обмежувальних факторів, а в різних регіонах ці фактори суттєво відрізняються. Наприклад, метою створення агрокластера може бути підвищення закупівельних цін на молоко – це актуально для регіонів із розвиненим молочним фермерством; відповідно, модель не працюватиме у місцевостях, де переважно займаються, скажімо, овочівництвом. Аналогічно і з розвитком садівництва, виробництвом органічної продукції та безліччю інших сфер.

Із метою більш повного розуміння слабких та сильних сторін регіону для формування кластерних структур необхідно провести аналіз такими напрямками:

- з'ясувати кількість працівників і установ, що беруть участь у даному секторі прогнозованого кластера;
- виявити питому вагу локальних секторів в кластері та їх питому вагу в регіоні, країні;
- визначити співвідношення витрат і доходів по всьому ланцюгу технологічного процесу, тобто від постачання сировини до реалізації продукції;
- визначити темпи зростання кластера.

Дослідники-економісти пов'язують кластеризацію з формуванням конкурентоспроможності не тільки галузі, а й аграрної сфери в цілому. Крім того, кластер є засобом подолання інертності, негнучкості в діяльності підприємств, стимулює виникнення та розвиток нових господарюючих структур.

Регіональне регулювання ефективного управління суб'єктів агробізнесу передбачає оцінку інвестиційної привабливості регіонального агропромислового виробництва; розробку цільових регіональних програм розвитку агробізнесу з урахуванням природно-ресурсного потенціалу та інтересів території; місцеве фінансово-бюджетне, податкове і цінове регулювання; соціальний захист малозабезпечених верств населення. Регулювання агробізнесу з боку суб'єктів ринкової інфраструктури має забезпечувати ринкові умови розвитку аграрного підприємництва, зокрема формування ринків засобів виробництва та широкого вибору фінансових інструментів для придбання, фінансово-кредитну підтримку та інформаційно-консультаційне забезпечення суб'єктів агробізнесу, страхування ризиків підприємницької діяльності. Саморозвиток і саморегулювання підприємницьких структур агробізнесу спрямовані на забезпечення їх прибуткової діяльності та самофінансування через реалізацію таких заходів: проведення маркетингових досліджень продовольчих ринків, оновлення асортименту продукції, складання бізнес-планів; налагодження вертикально-інтегрованих зв'язків між суб'єктами продовольчого ринку, оцінка ризиків підприємницької діяльності [9, с. 224].

Ми повністю погоджуємося із твердженням Русана В.М., Собкевича О.В., Юрченко А.Д., що розвиток аграрних кластерів в Україні ускладнюють такі чинники:

- недосконалість законодавчої бази функціонування кластерів і, як наслідок, відсутність підтримки кластерних ініціатив аграрних підприємств із боку держави;
- брак довіри між органами державної влади і бізнесом, а також між окремими компаніями, небажання компаній ділитися внутрішньою інформацією через можливість зловживань та виникнення залежності від потужних партнерів;
- слабкість діючих аграрних кластерів через низький рівень конкуренції на внутрішньому ринку,



Рис. 1. Кластерна модель в управлінні розвитком агробізнесу на регіональному рівні

Джерело: розроблено автором



відсутність «агресивних» постачальників та вимогливих споживачів;

- ризик утратити право на одержання аграрним підприємством пільг та дотацій за будь-яких організаційних чи виробничих змін;

- відірваність науки та освіти від аграрного виробництва;

- брак іноземних інвестицій та венчурного капіталу, які є важливим джерелом розвитку кластерів у розвинутих країнах;

- відсутність єдиної систематизованої інформаційної бази про існуючі та потенційні кластери, що перешкоджає створенню у суспільстві розуміння переваг кластерних об'єднань, а також цілісної картини функціонування та результатів діяльності вже існуючих в Україні аграрних кластерів [2, с. 35].

Перевагою створення кластерних структур аграрного бізнесу є розвиток соціальної сфери сільської місцевості; збільшення кількості платників податків і бази оподаткування (центри управління малим і середнім бізнесом, як правило, знаходяться на тій самій території, що і сам бізнес, на відміну від вертикальних корпорацій); формування ефективного інструмента для взаємодії з бізнесом; зниження залежності від окремих бізнес-груп; упровадження диверсифікації економічного розвитку території; покращання кадрової інфраструктури; скорочення витрат; поява можливості для успішнішого виходу на міжнародні ринки. Отже, для розширення практики кластеризації, тобто створення регіональних соціально-виробничих комплексів, важливий той факт, що вони представляють собою реальне втілення об'єктивної тенденції інтеграції, а не продукт надуманого експерименту.

Структури, що формують кластерну політику, прагнуть комбінувати системи, що діють, із новими стратегіями, але найбільш загальні підходи визначаються в проведенні маркетингу регіону, залученні різних видів бізнесу, високоосвічених фахівців і професіональних працівників. Окрім того, необхідно враховувати, що успішна реалізація проектів із спеціального стимулювання галузевих кластерів може бути лише за наявності регіональної стратегії. Розвивати кластер у відриві від розвитку регіону в цілому неефективно. Недаремно один з основоположників кластерного підходу Портер М. як один із найбільш важливих чинників для успішного розвитку кластера називає наявність стратегії. Під час розробки регіональної стратегії необхідно врахувати, які ключові точки зростання існують у регіоні і що можуть зробити різні групи інтересів для розвитку цих ключових точок зростання. У сучасних умовах ідеться не стільки про те, що необхідність розвитку певного кластера має бути прописана в регіональній стратегії, скільки про те, що повинен існувати консенсус

між діловими й адміністративними елітами регіону про необхідність розвитку кластера.

**Висновки.** Українському регіональному аграрному бізнесу слід використовувати зарубіжний досвід формування кластерних структур. Державна політика підтримки розвитку аграрних кластерів має сприяти модернізації галузі, підвищенню ефективності аграрного бізнесу та соціальної сфери регіонів. Ми визначаємо кластер як територіально-галузеве партнерство, яке об'єднує складові частини аграрного бізнесу з науковими центрами, органами державного управління і громадськими організаціями, інформаційно-консультаційною службою з метою забезпечення та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки на регіональному рівні.

Кластерний підхід – один із самих удосконалених технологій управління галуззю. У структурованому виді кластер – це мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, науково-дослідницьких інститутів, взаємопов'язаних у процесі створення додаткової вартості. Однак кластер – це ще й інструмент управління розвитком регіонального аграрного бізнесу, тому в подальшому необхідно досліджувати питання практичної реалізації сформованого кластерного підходу, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність територій і галузевих комплексів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чорна Н. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток аграрного бізнесу України / Н. Чорна, Р. Чорний // Економіка. – 2014. – № 6(132). – С. 54–59.
2. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні : аналіт. доп. / В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко. – К. : НІСД, 2012. – 88 с.
3. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1(183). – С. 3–12.
4. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
5. Волкова Н.Н. Промышленные кластеры / Н.Н. Волкова, Т.В. Сахно. – Полтава : АСМИ, 2005. – 282 с.
6. Войнарченко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнарченко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
7. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. – М. : Международ. отношения, 1993. – 896 с.
9. Гринь Є.Л. Політика розвитку агробізнесу в Україні в напрямі захисту внутрішнього продовольчого ринку / Є.Л. Гринь // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 1. – С. 21–227 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy\\_2009\\_1\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2009_1_30).

УДК 338.48

**Щеглюк С.Д.**

*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник сектору просторового розвитку  
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України*

## ПЕРЕВАГИ КЛАСТЕРНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ У РЕГІОНІ

Статтю присвячено обґрунтуванню доцільності виявлення переваг кластеризації у туристичній сфері регіону для підвищення рівня її конкурентоспроможності. Розкрито конкурентні переваги на трьох рівнях організації кластерних утворень: нано-, мікро- та мезо-. Доведено доцільність вирішення низки завдань регіональних програм шляхом активізації регіонального туристичного кластеру.

**Ключові слова:** кластеризація, конкурентні переваги, туристичний кластер, регіональна програма, показники ефективності діяльності кластера.

### **Щеглюк С.Д. ПРЕИМУЩЕСТВА КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ В РЕГИОНЕ**

Статья посвящена обоснованию целесообразности выявления преимуществ кластеризации в туристической сфере региона для повышения уровня ее конкурентоспособности. Раскрыты конкурентные преимущества на трех уровнях организации кластерных образований: нано-, микро- и мезо-. Доказана целесообразность решения ряда задач региональных программ путем активизации регионального туристического кластера.

**Ключевые слова:** кластеризация, конкурентные преимущества, туристический кластер, региональная программа, показатели эффективности деятельности кластера.

### **Shcheglyuk S.D. BENEFITS OF CLUSTER TOURISM SECTOR IN THE REGION**

The article deals rationale identify the benefits of clustering in the tourism sector in the region to improve its competitiveness. Revealed competitive advantage at three levels of cluster formations, nanolevel, microlevel and mesolevel. The expediency of solving a number of problems of regional programs by enhancing regional tourism cluster.

**Keywords:** clustering, competitive advantages, tourism cluster, regional program performance of the cluster.

**Постановка проблеми.** В Україні тривають процеси реформування влади і реорганізації економіки на тлі зatoryжної антитерористичної операції та євроінтеграційних прагнень, що значно ускладнює умови розвитку бізнесу. Головним завданням уряду на сьогоднішньому етапі є формування сприятливих умов діяльності бізнесу для забезпечення приросту ВВП, росту внутрішнього ринку та підвищення купівельної спроможності громадян. Пошук нових точок зростання та розуміння принципів оптимальної локалізації видів діяльності лежить в основі реалізації стратегічних завдань розвитку регіонів та держави. В умовах нестабільності активізується увага до ефективних видів інтеграції для мінімізації витрат, ризиків господарської діяльності та підвищення ефективності й конкурентоспроможності підприємств. Саме такими формами організації підприємницької діяльності визнано кластери, які є просторовими утвореннями із налагодженою горизонтальною інтеграцією в межах одного або суміжних видів економічної діяльності, характеризуються концентрацією підприємств та високим рівнем інноваційності, а відтак і конкуренції товарів та послуг. Доведено, що виявлення конкурентних переваг регіону та створення низки кластерів є перспективним напрямом зниження диспропорцій розвитку економічного простору. Тому, актуальність теми даного дослідження, що стосується виявлення та оцінки переваг кластерної організації підприємств регіону у туристичній сфері, є важливою з огляду на переорієнтацію туристичних потоків внутрішніх та зовнішніх туристів через військовий конфлікт на Сході України, активізацію малого прикордонного руху, спрощення політики перетину кордону в перспективі впровадження безвізового режиму з ЄС та формування сталого розвитку туризму.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку кластерів, переваги кластеризації економіки та підвищення конкурентоспроможності економіки розкрито у працях М. Портера [1], С. Соколенка [2],

В. Чужикова [3], характеристика туристичних кластерів, особливості формування та становлення, оцінка ефективності господарської діяльності, маркетингові стратегії розвитку туристичних кластерів та чинники їх створення широко висвітлені у працях О. Коваль [4], Т. Ткаченко [5] та ін. вітчизняних і зарубіжних вчених.

**Постановка завдання.** Позитивно оцінюючи напруження вчених, зазначимо, що недостатньо уваги приділено саме перевагам кластеризації туристичної сфери над іншими видами інтеграції та організації виробничої діяльності, а також складовим конкурентних переваг для розвитку туристичного кластера в регіоні. Метою даної публікації є визначення конкурентних переваг формування туристичного кластеру в регіоні, виявлення переваг кластерної організації туристичного бізнесу над іншими просторовими формами організації економічної діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зауважимо, що під «кластеризацією економіки» ми розуміємо процес становлення мережевої просторової форми організації економічної діяльності, шляхом об'єднання підприємства та установ, встановлення між ними співпраці, результатом якої є оптимізація діяльності розрізнених суб'єктів господарювання та утворення кластерів, як інструментів підвищення конкурентоспроможності. У найближчі роки, на думку експертів, просторова організація туристичної сфери буде визначатися формуванням цілої низки регіональних і локальних кластерів. Кластери є сучасною організаційною формою, що сприяє кооперації, стратегічно узгодженій діяльності підприємств і організацій, переходу на інноваційний шлях розвитку економіки і зростання міжнародної конкурентоспроможності [6, с. 100; 7, с. 26-27].

Згідно з означення, до туристичних кластерів відносяться групи підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону, які спільно використовую-

ють туристичні ресурси, спеціалізовану туристичну інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють спільну маркетингову та рекламно-інформаційну діяльність [8, с. 43].

Туристичний кластер в регіоні формується навколо стратегічних підприємств і спрямовує діяльність на внутрішніх та зовнішніх споживачів туристичного регіонального ринку завдяки створенню нового туристичного продукту на основі маркетингових комунікацій. Дослідження туристичної сфери з використанням перспективних просторових форм організації діяльності дають можливість стверджувати, що підвищення ефективності, конкурентоспроможності та інноваційного розвитку можна досягти за умов економічного зближення суб'єктів туристичної сфери діяльності і розташування їх у певному регіоні.

Отже, кластер в туризмі – це взаємопов'язана мережа підприємств, що сконцентровані на території туристичного регіону (міста, району), всі учасники якого беруть участь у формуванні єдиного ланцюжка створення вартості туристичного продукту та підпорядковані єдиному механізму управління економічною діяльністю й пов'язані з наданням туристичних послуг.

Зазначимо, що до складу туристичного кластеру входять як підприємства споріднених видів діяльності (туроператори та турагенти; діяльність готелів та ресторанів; підприємства, що надають послуги з організації подорожей та ін.). Окрім того, саме добровільна кластеризація сприяє економії витрат за рахунок впровадження більш ефективного методу просування туристичних послуг на внутрішній та зовнішній ринки.

У Львівській області на основі багатих природних ресурсів та історико-географічних пам'яток, внаслідок підтримки місцевої влади та раціонального стратегічного планування регіонального розвитку офіційно діє один локальний туристичний кластер – туристичний кластер м. Львова, рекреаційний кластер (курортполіс) м. Трускавець-Східниця, потенційним або протокластером визнано кластер сільського зеленого туризму. Як зазначають науковці, через законодавчу невизначеність терміну «кластер» у вітчизняній господарській діяльності, то слід говорити про «кластерні утворення», які діють за принципами інтеграції в кластер. Водночас вони наполягають на тому, що за кластерним підходом функціонує велика кількість підприємств в усіх галузях, і кластерних утворень в Україні набагато більше: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, господарські товариства та професійні спілки [9, с. 3].

Розуміння переваг у діяльності кластерів потребує детального наукового обґрунтування. Розкриємо суть поняття переваги та конкурентної переваги. Згідно зі словником української мови, під перевагами розуміють певну якість, властивість, що вирізняє що-небудь від чогось; кількість, більшу, ніж у когось чи чогось; привілей, особливе право на що-небудь [10]. У теорії конкурентних переваг «конкурентна перевага» трактується як перевага над конкурентами, що досягається за рахунок пропонування споживачам товарів чи послуг вищої якості або завдяки низьким цінам, або через надання великих вигод, які компенсують високі ціни на товари і послуги.

Зазначимо, що у моделі національного ромба конкуренції М. Портера взаємопов'язані ключові детермінанти конкурентних переваг для формування кластера:

1. Стратегія фірми, їх структура і суперництво.
2. Параметри попиту.
3. Споріднені та підтримувальні види економічної діяльності.

4. Якість бізнес-середовища (параметри чинників).

Окрім них суттєвий вплив на реалізацію конкурентних переваг мають можливості або шанси, а також влада (уряд, місцева влада тощо).

Серед параметрів чинників ми зазначили якість бізнес середовища, не применшуючи важливість конкурентних переваги інших ресурсів: природних, інформаційних, інфраструктурні та ін. Однак природні чинники регіону можуть давати конкурентні переваги лише в коротко- та середньостроковій перспективі (окрім унікальних), а основою довгострокових конкурентних переваг повинні бути спеціалізовані чинники, які у постіндустріальному суспільстві дають значний ефект: людський та соціальний капітал, інституційна інфраструктура, неформальні зв'язки (інституційні норми та правила) тощо.

Аналіз складових туристичного кластеру та особливостей його розвитку в регіоні на основі вивчення зарубіжного досвіду дозволяє виділити переваги його діяльності як для підприємства всередині кластеру (для видів економічної діяльності, або сфери), так і для соціально-економічного розвитку регіону, а також оцінити переваги функціонування кластерного утворення над іншими формами інтеграції виробничої діяльності.

Отже, діяльність регіонального туристичного кластера формує конкурентні переваги на трьох рівнях:

1) нанорівні – внутрішньокластерному, діяльнісно-видовому (між учасниками кластера);

2) мікрорівні – між різними формами просторової організації бізнесу (між кластером і вільними економічними зонами, курортполісом, асоціаціями та фаховими спілками тощо);

3) мезорівні – регіональному (між регіонами, у яких економіка кластеризована та некластеризована).

Особливістю туристичного кластеру є полісуб'єктність його складу та синергійні ефекти від реалізації конкурентних переваг на кожному з рівнів. При оцінці переваг діяльності підприємств (на нанорівні) туристичного кластера слід, на думку експертів, розглядати векторні значення показників, що відображають інтереси всіх учасників кластерного утворення до їх об'єднання та після [8, с. 45], а також рівень зростання конкурентоспроможності туристичного продукту, туристичної DESTINATION тощо.

До таких показників відносять:

1. Покращення основних показників виробничо-господарської діяльності (обсяг реалізації, зростання замовлень, дохід, зниження собівартості виробництва, прибуток, рентабельність).

2. Показники ефективності використання окремих видів ресурсів – фондівдача, трудомісткість виробництва продукції, тощо.

3. Зростання інноваційної активності: кількість інноваційних ідей персоналу підприємства; частка реалізованих інноваційних ідей в загальній кількості висунутих новацій; часовий лаг між виробленням нової ідеї до початку здійснення проекту.

4. Доступність отримання додаткових позикових коштів.

5. Зниження ризиків операцій.

Брак статистичних даних з туристичної діяльності в регіоні не дозволяє оцінити показники діяльності підприємства кластера до їхньої інтеграції та після неї. Однак, попри недоліки у статистичному супроводі, науковцями розроблені методичні підходи до оцінки переваги діяльності підприємств різних видів діяльності в туристичному кластері над іншими професійними об'єднаннями. Для цього слід застосовувати соціологічне опитування з метою вияв-

лення рівня задоволеності туристичними послугами клієнтів, оцінки налагодження співпраці між місцевою, регіональною владою та бізнесом, рівня доступу до інновацій, рівня співпраці між малим та середнім бізнесом, якістю сформованого бізнес-середовища, прояву соціального ефекту для регіону тощо.

Оцінити переваги діяльності туристичного кластеру над іншими професійними об'єднаннями можна на основі вивчення умов та результатів його діяльності: обсяги надходжень від реалізованих туристичних послуг, кількість туристів та тривалість їх перебування у туристичній дестинації, експортна орієнтація діяльності кластеру, розподіл прибутку між учасниками об'єднання, формування соціального капіталу та співпраця між учасниками утворень, доступ до інновацій, вартість формування та просування бренду туристичної дестинації, синергетичний ефект від співпраці між владою, бізнесом, громадськістю, захист прав інтелектуальної власності.

Щодо переваг діяльності туристичного кластеру в межах адміністративного регіону або кількох регіонів, за межами одного адміністративного регіону (наприклад, Карпатський макрорегіон, Карпатський єврорегіон тощо), то тут важливим є стратегічна позиція та пріоритетність розвитку туризму у стратегічних та програмних документах. У просторовому підході до визначення переваг діяльності кластер повинні переважати системні оцінки конкурентних переваг, які можна залучити до діяльності: розвинена транспортно-логістична мережа, кваліфікований персонал, інформаційна інфраструктура, маркетингові канали поширення інформації, створення експортного туристичного продукту високої якості тощо.

Проаналізувавши регіональні програми розвитку Львівської області [12; 13], можна стверджувати, що реалізація пріоритетних завдань напряму «Туристична привабливість» у 2016 р., можлива при активізації регіонального туристичного кластеру та інтеграції зусиль відповідальних департаментів Львівської обласної державної адміністрації та Львівської обласної ради на виконанні спільних заходів у рамках регіональних програм (програма «Охорона і збереження культурної спадщини Львівської області на 2016–2018 роки», програма «Охорона навколишнього природного середовища на 2016–2020 роки», програма з міжнародного і транскордонного співробітництва, європейської інтеграції на 2015–2018 роки) [12, с. 29–30].

Слабкою ланкою у змісті Програми [12], на нашу думку, є критерії досягнення поставлених завдань, вони потребують конкретизації, розмірності та фіксації моменту досягнення.

У змісті програми «Підвищення конкурентоспроможності Львівської області» (затвердженої рішенням Львівської обласної ради від 26.04.2016 р. № 163), стверджується, що найвищі темпи кумулятивного зростання зайнятості впродовж 2008–2015 рр. на рівні 2,5 % характерні саме для туризму [13, с. 6]. Отже, значний соціальний ефект для регіональної економіки області в туризмі слід і надалі підтримувати та сприяти нарощенню. Водночас слід концентрувати

увагу на вирішенні проблем у розвитку малого та середнього бізнесу (який домінує у сфері туризму): скорочення ринків збуту продукції та обмежена можливість виходу підприємств на ринки ЄС.

Висновки. Отже, визначення конкурентних переваг для створення та ефективної діяльності туристичного кластеру на трьох рівнях: для підприємств, для перспективних мережевих форм організації економічної діяльності та для соціально-економічного розвитку регіону потребує удосконалення методичного та статистичного супроводу із врахуванням інституційного забезпечення регіональної економіки.

Розглядаючи конкурентні переваги для формування туристичного кластеру, як вигідний товар, важливим завданням постає маркетингове просування туристичного регіону, що також раціонально реалізовувати у туристичному кластері, залучаючи інвесторів та місцеву владу для зміцнення конкурентних позицій Львівської області.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М.: Изд-во «Вільямс», 2005. – 602 с.
2. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35.
3. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: монографія / В.І. Чужиков. – К.: Вид-во КНЕУ, 2008. – 272 с.
4. Коваль О.М. Перспективи створення туристичних кластерів на Закарпатті / О.М. Коваль. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [tisit.edu.ua/tisit\\_news/128](http://tisit.edu.ua/tisit_news/128).
5. Ткаченко Т.І. Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: КНТЕУ, 2009. – 463 с.
6. Iordache C. Clusters – Tourism Activity Increase Competitiveness Support / C. Iordache, I. Ciochina, M. Asandei // Theoretical and Applied Economics. – 2010. – Vol. XVII, № 5 (546). – Pp. 99–112.
7. Karlsson C. Handbook of research on cluster theory. New York: Edward Elgar Publishing, 2008. – 316 p., p. 26–27.
8. Федоренко Л.Н. Оценка эффективности деятельности туристического кластера / Л.Н. Федоренко // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». – 2011. – № 1 (4). – С. 42–46.
9. Дегтярьова І.О. Наукові та практичні аспекти застосування кластерного підходу в управлінні конкурентоспроможністю регіонів України / І.О. Дегтярьова // Державне управління: теорія та практика. – 2011. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Degtyaryova.pdf>.
10. Словник української мови: в 11 томах. – Том 6, 1975. – С. 132. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sum.in.ua/p/6/132/1>.
11. Стегней М.І. Інноваційна діяльність як фактор конкурентоспроможності підприємств та ризики, пов'язані з нею / М.І. Стегней, Г.Г. Білак, Д.О. Стець // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – 2014. – № 6. – С. 177–185.
12. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Львівської області на 2016 рік. (Рішення Львівської обласної ради №162 від 26.04.2016 р.) – Львів – 2016 – 35 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.loda.gov.ua/strategiya\\_rozvytku](http://www.loda.gov.ua/strategiya_rozvytku).
13. Програма підвищення конкурентоспроможності Львівської області (Рішення Львівської обласної ради №163 від 26.04.2016 р.). – Львів, 2016 – 22 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.loda.gov.ua/strategiya\\_rozvytku](http://www.loda.gov.ua/strategiya_rozvytku)

## СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.334

**Слісєєва Л.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки природокористування та економічної теорії  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

### ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ГАЗУ ЯК СКЛАДОВОЇ РИНКУ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню структури національного ринку газу в Україні. Охарактеризовано основні функції агентів ринку природного газу, які забезпечують видобуток, зберігання, розподіл і транспортування газу. Визначено сучасні напрями реформування ринку газу та їх вплив на ринок природних ресурсів загалом.

**Ключові слова:** природний газ, ринок природного газу, газотранспортна система України, газорозподільчі підприємства, Третій енергетичний пакет.

#### **Елисеєва Л.В. ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ГАЗА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РЫНКА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ УКРАИНЫ**

Статья посвящена исследованию структуры национального рынка газа в Украине. Охарактеризованы основные функции агентов рынка природного газа, которые обеспечивают добычу, хранение, распределение и транспортировку газа. Определены современные направления реформирования рынка газа и их влияние на рынок природных ресурсов в целом.

**Ключевые слова:** природный газ, рынок природного газа, газотранспортная система Украины, газораспределительные предприятия, Третий энергетический пакет.

#### **Yeliseieva L.V. FEATURES OF THE NATIONAL GAS MARKET AS A COMPONENT MARKET NATURAL RESOURCES OF UKRAINE**

In the article the structure of the national gas market in Ukraine is investigated and the basic functions of the natural gas market agents are characterized. There are determined modern trends of reforming the gas market and their impact on the market of natural resources in general.

**Keywords:** natural gas, natural gas market, gas transportation system of Ukraine, gas distribution company, Third Energy Package.

**Постановка проблеми.** Україна належить до енергодефіцитних країн, яка задовольняє свої потреби в енергетичних ресурсах за рахунок власного виробництва менше ніж на 50%. Національні спроби зменшити рівень залежності від використання природного газу стимулюють наукові дослідження ефективності функціонування вітчизняного ринку газу та адекватності функцій його агентів у рамках Третього енергетичного пакету.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти даної проблеми висвітлені в роботах О. Крупи, В. Мухіна, Т. Павленко, М. Шевченко та інших. Вони зосередили увагу на недосконалості функціонування облгазів, фінансових проблемах НАК «Нафтогаз України» та загальній характеристиці газотранспортної системи України. Проте в науковій літературі відсутній системний аналіз структури національного ринку газу.

**Мета статті.** Дослідити особливості структури національного ринку газу як складової ринку природних ресурсів України та виявити її переваги та недоліки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** До структури ринку газу належать покупці, органи державного регулювання, а також підприємства, що забезпечують видобуток, зберігання, розподіл і транспортування газу. На національному ринку газу покупцями виступають домогосподарства, промислові підприємства, підприємства житлово-комунальної служби тощо. Продавцями газу є державні та приватні підприємства, що отримали відповідні ліцензії.

На національному ринку газу України ключовими суб'єктами державного управління газовим комплексом України є Кабінет Міністрів України (КМУ) [1], Міністерство енергетики та вугільної промисловості України (далі – Міненерговугілля), Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних підприємств (далі – НКРЕКП).

Державне регулювання в газовій галузі здійснює Міненерговугілля, до основних завдань якого, зокрема, належать формування пріоритетів розвитку та забезпечення нормативно-правового регулювання у паливно-енергетичному комплексі, формування та вдосконалення відносин у сфері функціонування ринку природного газу, розробка цільових програм, зокрема, щодо диверсифікації джерел постачання природного газу, здійснення державного нагляду у галузі тощо [2].

Державне регулювання діяльності суб'єктів ринку природного газу здійснюється НКРЕКП [3]. Згідно з положенням, затвердженим Указом Президента № 715 від 10 вересня 2014 р., НКРЕКП, яка є наступником Національної комісії, яка здійснювала державне регулювання в сфері енергетики (НКРЕ), забезпечує прозорість і відкритість в діяльності природних монополій і сприяє розвитку конкуренції, у тому числі на ринку природного газу. До її основних функцій належать розробка і затвердження правил користування природним газом для юридич-

них осіб; типових форм господарських договорів, встановлення роздрібних цін на природний газ, що використовується для потреб населення, граничних рівнів цін на природний газ для установ та організацій, що фінансуються з державного і місцевих бюджетів, для промислових споживачів та інших суб'єктів господарювання тощо.

Указом Президента від 10 вересня 2014 р. у складі Національної комісії на обласному рівні створені сектори та відділи. Основними завданнями секторів НКРЕКП є: участь у здійсненні державного нагляду (контролю) за ліцензованою діяльністю ліцензіатів у сферах електроенергетики, теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення на ринках природного газу, нафтового (попутного) газу, газу (метану) вугільних родовищ та газу сланцевих товщ (далі – природний газ), нафти та нафтопродуктів, відповідно до вимог ліцензійних умов та вимог законодавства; забезпечення регулювання взаємовідносин ліцензіатів, споживачів, фізичних осіб і держави; участь у вдосконаленні механізму ціноутворення у сферах електроенергетики, теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення, у нафтогазовому комплексі; підготовка консультацій суб'єктам господарської діяльності тощо.

Цикл операцій на газовому ринку забезпечується НАК «Нафтогаз України» (далі – Компанія) – вертикально інтегрованою нафтогазовою компанією, підпорядкованою Міненерговугілля. НАК «Нафтогаз» здійснює переробку газу, нафти та конденсату на п'яти газопереробних заводах (ГПЗ), що входять до складу Компанії, виробляючи на них скрапленний газ, моторні палива та інші типи нафтопродуктів [4].

Компанія має такі дочірні підприємства (компанії), єдиним засновником і власником яких є НАК «Нафтогаз України»: «Газ України», «Укрнафтогазкомплект», «Науково-дослідний інститут нафтогазової промисловості», «Укравтогаз», «Закордоннафтогаз», «Вуглесинтезгаз України», «Воєнізовано-рятувальна (газорятувальна) служба «Лікво» нафтогазової промисловості», «Нафтогазобслуговування», «Будівельник» (знаходиться у процесі реорганізації шляхом приєднання до ДП «Нафтогазобслуговування»), виробничо-збутове підприємство «Нафтогаз» (знаходиться у процесі банкрутства шляхом ліквідації).

Водночас НАК «Нафтогаз України» є одноосібним акціонером (розмір пакету акцій як акціонера становить 100%) таких товариств, як: ПАТ «Укртрансгаз», ПАТ «Укргазвидобування», ПАТ «Укртранснафта», ПАТ «Державне акціонерне товариство «Чорноморнафтогаз», ПАТ «Укрспецтрансгаз», компанія «Naftogaz Overseas SA» (зареєстрована відповідно до законодавства Швейцарської конфедерації). У 2012 р. дочірні компанії «Укртрансгаз» та «Укргазвидобування» були реорганізовані шляхом перетворення в ПАТ «Укртрансгаз» та «Укртрансвидобування» відповідно.

Також Компанія володіє значними пакетами акцій (частками) таких товариств: ПАТ «Укрнафта» (50% + 1 акція), ТОВ «Міжнародний консорціум з управління та розвитку газотранспортної системи України» (50%), ПАТ «Укртатнафта» (43,05%), АТ «Газ-транзит» (40,22%), СП «Petrosonnan Company» (50%), Арабська Республіка Єгипет), «NAFTOGAZ Middle East, L.L.C.» (49%, Об'єднані Арабські Емірати).

Основними філіями та представництвами НАК «Нафтогаз України» є Московська філія Українського підприємства НАК «Нафтогаз України», філії НАК «Нафтогаз України» у Туркменістані, Арабській Республіці Єгипет, Іраці (протоколом № 59 від 17 квітня 2007 р. прийнято рішення про при-

зупинення роботи представництва), Угорщині, Королівстві Бельгія, філія Метрологічний центр НАК «Нафтогаз України», філія «Дирекція з будівництва НАК «Нафтогаз України», представництво у Великій Соціалістичній Народній Лівійській Арабській Джамагирії (прийнято рішення про ліквідацію (протокол правління Компанії № 2 від 11 січня 2011 р., проте процедура не завершена)).

Зазначимо, що за результатами 2014 – першого півріччя 2015 р. НАК «Нафтогаз України» виявився найбільшим платником податків, сплативши 10 832 848 грн. у Державний бюджет. Водночас у Топ-100 платників податків також увійшли ПАТ «Укргазвидобування» (9 місце, 1 772 463 грн.), ПАТ «Укртрансгаз» (17 місце, 680 587 грн.), ПАТ «Укртранснафта» (18 місце, 676 926 грн.), ПАТ «Укрнафта» (21 місце, 539 390 грн.), ПрАТ «Нафтогазвидобування» (22 місце, 535 682) тощо. Крім того, окремі підрозділи НАК «Нафтогаз України» показали стрімкий ріст [5]. У 2014–2015 рр. один із підрозділів державної компанії «Укргазвидобування» задекларував 259% зростання чистого прибутку. На думку заступника голови правління «Укргазвидобування» В. Шленчака, таких результатів вдалося досягнути завдяки оптимізації виробничих процесів, оперативному реагуванню на тенденції ринку та якісній роботі працівників [6].

Водночас найбільший видобуток природного газу в Україні забезпечують структурні підприємства НАК «Нафтогаз України» та підприємства, де ця компанія виступає акціонером, а саме: ПАТ «Укргазвидобування», ПАТ «Укрнафта», «Чорноморнафтогаз» [7, с. 48] тощо.

Водночас ЄБРР вимагає реформувати НАК «Нафтогаз України», що є передумовою для виділення їх траншу у розмірі 300 млн. дол. ЄБРР вимагає функціональний розподіл цієї компанії відповідно до Третього енергетичного пакету. Необхідно розділити видобуток, транспортування, трейдинг. Проте водночас виникає низка проблем. У НАК накопичилося понад 60 млрд. грн. боргів. Під час розподілу компанії необхідно провести переговори з кредиторами і розділити борги за їх згоди. І зараз тривають розмови щодо того, як на певний перехідний період вивести акції НАК «Нафтогаз України» з-під контролю Міненерговугілля і передати їх безпосередньо КМУ.

Ще одна проблема – визнання акцій таких дочірніх державних підприємств, як «Укртрансгаз», «Укртранснафта», «Укргазвидобування» акціями самої НАК. Зрозуміло, що ЄБРР, виділяючи кредит на закупівлю російського газу в 300 млн. дол., намагатиметься отримати під нього реальне забезпечення. Акції цих компаній мають серйозну вартість і банку буде значно комфортніше кредитувати саме під них, а не НАК з усіма її боргами.

16 жовтня 2015 р. Кабмін затвердив план реформування корпоративного управління НАК «Нафтогаз України» з врахуванням вимог ЄБРР, Світового банку, що передбачає створення наглядової ради із залученням незалежних директорів.

Важливою складовою НАК «Нафтогаз України» є ПАТ «Укртрансгаз». У підпорядкуванні ПАТ «Укртрансгаз» перебуває 12 підземних сховищ газу (ПСГ). Активний об'єм газосховищ ПАТ «Укртрансгаз» становить 30,95 млрд. м<sup>3</sup>, максимальна добова продуктивність під час відбирання газу – 280 млн. м<sup>3</sup>/добу. Основна їх частина (близько 82% ємності) розташована в західному регіоні України в районі кінцевих дільниць української частини основних транзитних газопроводів – «Союз», «Прогрес», «Уренгой-Помари-Ужгород».

Підземні газосховища ПАТ «Укртрансгаз» призначені для регулювання сезонної нерівномірності газоспоживання, додаткової подачі газу споживачам при екстремальних зниженнях температури як в окремі дні, так і в період аномально холодних зим; створення довгострокових резервів газу при виникненні непередбачених екстремальних ситуацій, таких як довгострокове припинення поставок газу у зв'язку з великими аваріями, стихійними лихами тощо; резервування газу в випадку виникнення короткострокових аварійних ситуацій у системі газопостачання. Систему підземного зберігання газу можна використовувати не тільки для покриття сезонної нерівномірності споживання, але й з метою створення стратегічних запасів обсягом 10–15 млрд. м<sup>3</sup> газу для страхування споживачів України, Західної, Центральної Європи, країн балканського напрямку та Туреччини.

Особливе значення у структурі ринку природного газу займає ГТС України [8]. Вона виконує дві головні функції: транзит газу територією України до країн Європи та транспортування природного газу для споживачів України. ГТС України тісно пов'язана з ГТС Польщі, Білорусі, Росії, Румунії, Молдови, Угорщини, Словаччини та інтегрована в європейську газову мережу.

ГТС України є другою за величиною в Європі та однією з найбільших у світі. Загальна протяжність газопроводів без врахування нових і недобудованих об'єктів складає 37,1 тис. км (у тому числі магістральних газопроводів – 22,2 тис. км, газопроводів-відводів – 14,9 тис. км). На території України експлуатуються 1 449 газорозподільчі станції та один із найбільших в Європі комплексів ПСГ (12 підземних сховищ газу загальною активною ємністю понад 32 млрд. м<sup>3</sup> чи 21,3% загальноєвропейської активної ємності). Пропускна здатність ГТС на кордоні України з РФ складає 288 млрд. м<sup>3</sup> газу на рік, а на кордоні України з ЄС, Білорусією і Молдовою – 178,5 млрд. м<sup>3</sup> на рік. Система експлуатується ПАТ «Укртрансгаз», 100% акцій якого належать НАК «Нафтогаз Україна». Офіційна оцінка вартості ГТС була проведена у 2012 р., але її результати досі не оприлюднені. Проте влітку 2014 р. з'явилася інформація, що, за різними оцінками, вартість української ГТС складає 25–35 млрд. дол.

ГТС України за основними транзитними напрямками транспортування газу можна поділити на два коридори. Перший коридор – західний напрям, до якого входять такі основні магістральні газопроводи, як «Союз», «Прогрес», «Уренгой–Помари–Ужгород», «Долина–Ужгород» II нитка, система газопроводів КЗУ, «Комарно–Дроздовичі», «Івацевичі–Долина» (дві нитки), «Торжок–Долина» та інші. Другий коридор – південний напрям. До нього входять газопроводи «Шебелинка–Дніпропетровськ–Кривий Ріг–Ізмаїл», «Слець–Кременчук–Кривий Ріг», «Кременчук–Ананьїв» та «Ананьїв–Тираспіль–Ізмаїл» [2].

Продуктивність газотранспортної системи на «вході» складає до 302,1 млрд. м<sup>3</sup>, на «виході» до країн Європи – 146 млрд. м<sup>3</sup>.

Станом на початок 2016 р. загальна довжина магістральних газопроводів складала 22,5 тис. км, газопроводів відгалужень – 13,5 тис. км, розподільних газопроводів – 3,1 тис. км.

Загалом магістральними газопроводами в Україні управляє «Укртрансгаз», а регіональними – облгази і міськгази. Останнім домогосподарства і підприємства сплачують за споживання газу. А вже потім обл- і міськгази перераховують кошти власнику ресурсу,

попередньо знявши свою комісію. Тариф за послуги газорозподільного підприємства фіксований і встановлюється НКРЕКП для кожного окремо.

Усі облгази – монополісти з постачання природного газу в своєму регіоні. Вони мають відносно стабільну кількість споживачів та постачають їм паливо за фіксованим тарифом. Водночас відповідно до діючих постанов НКРЕ № 76 і № 77 від 31 січня 2013 р. при укладенні й затвердженні типових договорів і розрахунку оплати за приєднання до газової мережі облгази не лише мають монополісне право на проведення будівельно-монтажних робіт при облаштуванні зовнішніх систем газозабезпечення об'єктів, що передбачено профільним законодавством, але й поставлені в привілейоване становище щодо надання послуг з облаштування внутрішніх мереж замовників (включаючи населення). Водночас згідно з законодавством облаштуванням цих мереж можуть займатися будь-які оператори, які отримали відповідну ліцензію і таких підприємств в Україні – понад 3 тисячі. На практиці облгази витісняють їх з цього ринку. Для цього монополісти використовують один із двох методів. Перший полягає в тому, що облгази чи їх управляючі компанії створюють свої проектно-монтажні підприємства, які, діючи від імені природного монополіста, перетягають на себе ринок таких послуг. Механізм простий – короткий термін для узгодження документів, для інших – тривалий бюрократичний процес [9]. З метою примусу замовників до прийняття «правильного» рішення монополісти користуються недосконалістю нормативної бази. Наприклад, згідно з типовим договором приєднання до газових мереж облгази мають право виконувати ці роботи самостійно або ж із залученням третіх осіб. Проблема полягає в тому, що ця норма обмежує замовнику можливість самостійного вибору підрядчика, хоча останні часто пропонують привабливіші умови – коротші терміни, нижчу вартість. Відповідно до типового договору у випадку залучення стороннього проєктанта облгази мають право відправити проєкт на доопрацювання чи пролонгувати процедуру узгодження.

Другий метод витіснення сторонніх операторів дає постанова НКРЕ № 77. Згідно з цим документом, облгази мають право не лише встановлювати ставки оплати відповідних послуг, але й диктувати споживачам, які типи контрольно-вимірального устаткування, арматури та інших комплектуючих використовувати (хоча згідно з профільним законодавством природні монополісти не мають право обмежувати використання будь-якого сертифікованого устаткування). На практиці завдяки цій постанові облгази сприяють використанню устаткуванню певних виробників, нав'язуючи продукцію, яка нерідко належить власникам облгазів. Це зумовлює порушення господарських зв'язків між монтажними компаніями, які працюють самостійно з власними виробниками та постачальниками. Отже, діяльність природних монополій має негативні наслідки для кінцевого споживача, підприємців та місцевого бюджету.

**Висновки.** Таким чином, основними суб'єктами національного ринку природного газу є споживачі (населення, підприємства та організації), продавці (державні та приватні компанії, що отримали відповідну ліцензію) та державний сектор (Міненерговугілля, НКРЕКП), який регулює правила взаємодії двох перших груп суб'єктів. Найбільшим агентом на ринку природного газу України є НАК «Нафтогаз України», проте її структура та функції поступово звужуються відповідно до імплементації Україною умов Третього енергетичного пакету ЄС. Структура

НАК «Нафтогаз України» буде суттєво змінена відповідно до вимог міжнародної спільноти, проте залишається дискусійним питання ефективності реорганізованого підприємства. Сумнівним також видається і підвищення ефективності функціонування облгазів без системної зміни законодавства та створення конкурентного середовища.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua).
2. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/?id=11889>
4. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf?Open>
5. Офіційний сайт ПАТ «Укргазвидобування». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ugv.com.ua/>
6. Павленко Т.А. Газовая прозорчатость / Т.А. Павленко, Э.И. Золотарева // Бизнес. – 2015. – № 9. – С. 48.
7. Шевченко Н.В. Газоотчет / Н.В. Шевченко, Н.Г. Трубников // Бизнес. – 2015. – № 44. – С. 48–49.
8. Мухін В.В. Газотранспортна система України як фактор енергетичної безпеки країн Європи / В.В. Мухін // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 2. – С. 49–61.
9. Крупа О.М. Аспекти визначення фінансового стану підприємств нафтогазового комплексу України / О.М. Крупа // Бизнес-інформ. – 2012. – № 11. – С. 131–134.

УДК 631.15:332.3 (477.54)

**Мартинюк М.П.**

*здобувач*

*Державної служби України*

*з питань геодезії, картографії та кадастру*

## ДО ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ Й ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ

У статті обґрунтовано необхідність запровадження економічного механізму стимулювання раціонального використання й охорони земель як важливого інструменту в системі регулювання земельних відносин. Запропоновано методи й інструменти економічного стимулювання. Встановлено його суб'єктний склад, визначено підстави для його здійснення та окреслено окремі стримуючі чинники, що пов'язані з недосконалістю нормативно-правового забезпечення.

**Ключові слова:** економічне стимулювання, регулювання земельних відносин, раціональне використання земель, охорона земель, методи, інструменти стимулювання.

### Мартынюк М.П. К ВОПРОСУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ЗЕМЕЛЬ

В статье обоснована необходимость внедрения экономического механизма стимулирования рационального использования и охраны земель как важного инструмента в системе регулирования земельных отношений. Предложены методы и инструменты экономического стимулирования. Установлен его субъектный состав, определены основания для его осуществления и намечены отдельные сдерживающие факторы, связанные с несовершенством нормативно-правового обеспечения.

**Ключевые слова:** экономическое стимулирование, регулирование земельных отношений, рациональное использование земель, охрана земель, методы, инструменты стимулирования.

### Martyniuk M.P. TO THE QUESTION OF ECONOMIC INCENTIVE OF RATIONAL USE AND PROTECTION LAND

The article substantiates the need for the introduction of economic incentives to encourage the rational use and protection of land as an important tool in the system of regulation of land relations. The methods and tools of economic stimulus, found his subject composition, determined the reasons for its implementation and identified some constraints associated with the imperfection of legal support.

**Keywords:** economic incentives, regulation of land relations, rational use of land, land protection, methods and incentive tools.

**Постановка проблеми.** Важливим інструментом у системі регулювання земельних відносин є економічне стимулювання раціонального використання та охорони земель. Особливого значення економічне стимулювання набуває у зв'язку з погіршенням якісного стану земельних ресурсів, залучених до сільськогосподарського обороту. Розвиток ґрунтової ерозії, засолення, підкислення, забруднення важкими металами, радіонуклідами, пестицидами, іншими органічними сполуками зумовлюють необхідність застосування комплексу заходів, спрямованих на припинення прогресуючих деградаційних процесів.

Нині надзвичайно важливо віднайти такі механізми регулювання земельних відносин, які б забезпечували узгоджену взаємодію суб'єктів та об'єктів регулювання та ґрунтувались на таких складниках, як ринкові регулятори, важелі впливу самоврядних та саморегульованих

організацій, інститути державного та корпоративного регулювання і соціального партнерства. Зрозуміло, що державне втручання має бути мінімальним і відповідати сучасній загальнодержавній політиці, націленій на дерегуляцію. Проте його участь є необхідною у задоволенні загальносуспільних інтересів та попередженні розвитку негативних соціальних чи екологічних проявів. Державне втручання в дію ринкових законів може бути виправданим тільки тоді, коли без цього неможливо забезпечити їх ефективне функціонування і отримання соціально значимих результатів. Значною мірою цьому сприятимуть різноманітні методи, інструменти та нормативи в поєднанні з дієвими важелями регулюючого впливу та чіткими правилами поведінки суб'єктів земельних правовідносин. З огляду на це, особливої актуальності набуває економічне стимулювання раціонального використання й охорони земель.



**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні, методологічні та практичні засади економічного стимулювання раціонального використання земель та їх охорони, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів досить ґрунтовно досліджені у працях вітчизняних учених, зокрема: Д.І. Бамбінди [1], О.Д. Гнатковича [2], В.В. Горлачука [3], Л.Д. Грекова [4], О.І. Гурова [5], Д.С. Добряка [6], П.Т. Саблука [7], А.А. Сохніча [3], В.М. Трегубчука [8], А.М. Третяка [1], Ю.О. Туниці [9], М.М. Федорова [10], М.А. Хвесика [11], О.В. Ходаківської [12], А.Д. Юрченка [4] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на свою виняткову вагу, економічне стимулювання раціонального використання й охорони земель донині так і не набуло статусу повноцінного регулятора у землеохоронній сфері. Крім того, не сформовано дієвого економічного механізму стимулювання землеохоронної діяльності, що зумовлює необхідність проведення подальших досліджень у даній сфері. Незважаючи на численні спроби, дотепер так і не сформовано відповідного нормативно-правового поля. Відповідно до статті 27 Закону України «Про охорону земель», порядок економічного стимулювання заходів щодо використання та охорони земель і підвищення родючості ґрунтів установлює Кабінет Міністрів України. Даний порядок розроблявся й оприлюднювався тричі, проте в силу різних обставин статусу офіційного документа не набув.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні необхідності розроблення й запровадження економічного механізму стимулювання раціонального використання й охорони земель. Об'єктом дослідження є процес економічного стимулювання раціонального використання земель та їх охорони. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних та прак-

тичних аспектів формування організаційно-економічних засад стимулювання раціонального землекористування у вітчизняній практиці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під економічним стимулюванням раціонального використання та охорони земель прийнято розуміти комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на підвищення зацікавленості власників землі й землекористувачів у збереженні та відтворенні родючості ґрунтів, збереженні екологічної цінності природних і набутих якостей земель, здійсненні заходів із захисту земельних ресурсів від негативних наслідків господарської діяльності, нераціонального перерозподілу земельних угідь або необґрунтованого їх вилучення із сільськогосподарського обороту [2, с. 128; 4, с. 34; 12, с. 27].

У умовах формування ринкового обігу земель важливо створити умови, за яких власники землі і землекористувачі добровільно, без будь-яких примусів братимуть участь у виконанні заходів, націлених на забезпечення раціонального використання та охорону земель. Виняткової ваги дане питання набуває в контексті реалізації загальнодержавної політики, орієнтованої на дерегуляцію господарської діяльності.

Ефективне функціонування економічного механізму стимулювання землеохоронної діяльності можна забезпечити лише за наявності повноцінної нормативно-правової бази [3; 7; 10]. Земельний кодекс України та прийнятими відповідно до нього законодавчими актами закріплено норми щодо економічного стимулювання запровадження заходів із використання та охорони земель і підвищення родючості ґрунтів. Окрім того, чинні законодавчі акти, а саме Земельний кодекс України, закони України «Про охорону земель» та «Про охорону навколишнього природного середовища», містять інструменти економічного стимулювання раціонального використання й охорони

Таблиця 1

**Інструменти економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель у вітчизняному законодавстві**

Земельний кодекс України (стаття 205)	Закон України «Про охорону земель» (стаття 27)	Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» (стаття 48)
а) надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загально-державними та регіональними програмами використання й охорони земель; б) виділення коштів із державного або місцевого бюджету громадянам та юридичним особам для відновлення попереднього стану земель, порушених не з їх вини; в) звільнення від плати за земельні ділянки, що перебувають у стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення їх стану згідно з державними та регіональними програмами; г) компенсація з бюджетних коштів зниження доходу власників землі та землекористувачів унаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель, що стали такими не з їх вини.	а) надання податкових і кредитних пільг фізичним і юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи щодо захисту земель від ерозії, підвищення родючості ґрунтів та інші заходи, передбачені загально-державними і регіональними програмами використання та охорони земель; б) звільнення землевласників і землекористувачів від плати за землю, за земельні ділянки, на яких виконуються роботи з меліорації, рекультивативі, консервації земель та інші роботи щодо охорони земель на період тимчасової консервації, будівництва та сільськогосподарського освоєння земель відповідно до затвердженої документації із землеустрою; в) компенсування сільськогосподарським товаровиробникам недоодержаної частки доходу внаслідок консервації деградованих, малопродуктивних, а також техногенно забруднених земель; г) застосування прискореної амортизації основних фондів землеохоронного і природоохоронного призначення.	а) надання пільг під час оподаткування підприємств, установ, організацій і громадян у разі реалізації ними заходів щодо раціонального використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища, під час переходу на маловідхідні, ресурсо- й енергозберігаючі технології, організації виробництва і впровадження очисного обладнання й устаткування для утилізації та знешкодження відходів, а також приладів контролю над станом навколишнього природного середовища та джерелами викидів і скидів забруднюючих речовин, виконанні інших заходів, спрямованих на поліпшення охорони навколишнього природного середовища; б) надання на пільгових умовах короткострокових і довгострокових позичок для реалізації заходів щодо забезпечення раціонального використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного середовища; в) встановлення підвищених норм амортизації основних виробничих природоохоронних фондів; г) звільнення від оподаткування фондів охорони навколишнього природного середовища; д) передача частини коштів фондів охорони навколишнього природного середовища на договірних умовах підприємствам, установам, організаціям і громадянам на заходи для гарантованого зниження викидів і скидів забруднюючих речовин і зменшення шкідливих фізичних, хімічних та біологічних впливів на стан навколишнього природного середовища, на розвиток екологічно безпечних технологій та виробництв; е) надання можливості отримання природних ресурсів під заставу.

Джерело: сформовано автором за даними [13–15]

земель (табл. 1). Фактично із перелічених інструментів дієвими на сьогодні є лише відшкодування втрат під час вилучення земельної ділянки з мотивів суспільної необхідності та відшкодування втрат сільськогосподарського й лісгосподарського виробництва.

Серед інструментів економічного стимулювання раціонального землекористування слід виокремити: надання податкових і кредитних пільг; компенсування з бюджетних коштів недоодержаної частини доходу внаслідок консервації земель; надання на пільгових умовах коротко- і довгострокових позичок; застосування прискореної амортизації основних фондів землеохоронного призначення (рис. 1).

Предметом економічного стимулювання виступають:

- заходи з охорони земель, їх захисту від розвитку та попередження ерозійних процесів, відтворення й підвищення родючості ґрунтів, що виконуються за власні кошти;
- дотримання вимог контурно-меліоративної організації території;
- заходи пов'язані з переходом на маловідходні, ресурсо- й енергозберігаючі технології;

- заходи пов'язані з організацією утилізації відходів, у т. ч. й непридатних до використання агрохімікатів;

- роботи з меліорації, рекультивації, консервації земель та інших робіт з охорони земель на період тимчасової консервації, будівництва та сільськогосподарського освоєння;

- зниження доходу внаслідок тимчасової консервації деградованих, малопродуктивних та техногенно забруднених земель, що стали такими не з їх вини;

- наявність та експлуатація основних фондів землеохоронного призначення.

Підставою для економічного стимулювання здебільшого будуть загальнодержавні та регіональні програми, у межах яких реалізовуватимуться землеохоронні заходи, документація із землеустрою, проекти угод з підрядними організаціями на виконання землеохоронних робіт, експертні висновки про поліпшення якісного стану земельних угідь, видані компетентними органами.

Поряд із звичними заходами економічного стимулювання на увагу заслуговують заходи, спрямовані на стимулювання оптимізації землекористування,

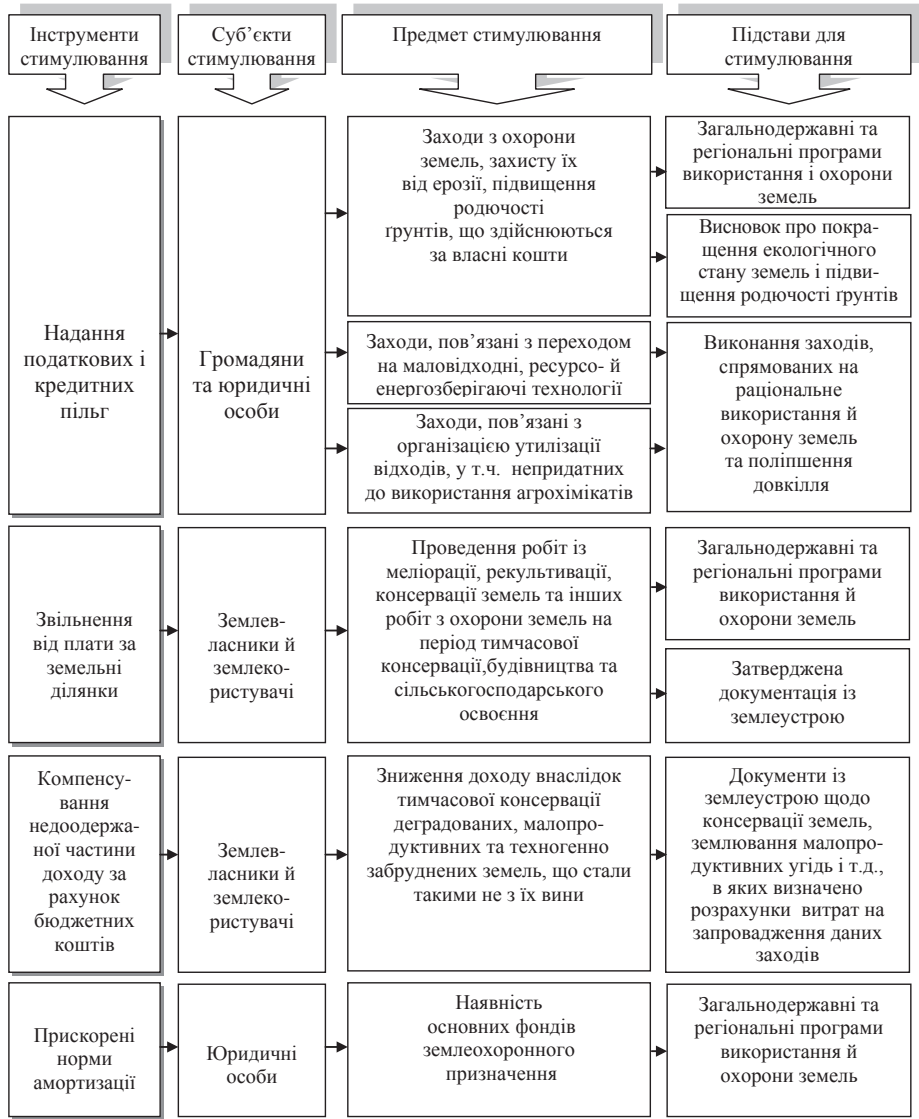


Рис. 1. Складники економічного механізму стимулювання раціонального використання та охорони земель

Джерело: систематизовано автором

що вимагає формування більш розвиненої системи моніторингу землекористування, земельного аудиту, консалтингу, прогнозування тощо [1; 5; 11]. Однак кількість заходів стосовно досліджень якісного стану земель із кожним роком скорочується. Незначними є обсяги робіт із планування та організації раціонального використання земель та їх охорони. Проте в країнах Європейського Союзу планування землекористування й організація територій є одним із найбільш важливих комплексів землевпорядних робіт та визнається основним важелем державної земельної політики у сфері регулювання земельних відносин.

**Висновки.** У результаті дослідження встановлено, що невід'ємними складниками економічного механізму стимулювання раціонального використання та охорони земель є: методи, інструменти, заходи, критерії стимулювання, а також джерела фінансування.

Як показує практика, забезпечення дієвості економічного механізму стимулювання вимагає розроблення та прийняття відповідного порядку, який визначатиме організаційні засади, умови та підстави економічного стимулювання раціонального й екологічнобезпечного землекористування. Даний порядок, окрім іншого, має містити чітко визначені критерії економічного стимулювання, принципи, інструменти та джерела фінансування. Крім того, важливо визначити механізм надходження та порядок використання коштів, які спрямовуватимуться на компенсацію витрат за проведені роботи з охорони земель та підвищення родючості ґрунтів. З огляду на це, подальші дослідження необхідно спрямовувати на поглиблення теоретичних, методологічних та прикладних аспектів формування економічного механізму стимулювання раціонального землекористування та пошуку шляхів щодо вдосконалення нормативно-правової та методичної бази у сфері раціонального землекористування, охорони земель, збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Третяк А.М. Земельні ресурси України та їх використання / А.М. Третяк, Д.І. Бабміндра. – К. : ЦЗРУ, 2003. – 143 с.
2. Гнаткович О.Д. Економічне стимулювання раціонального використання і охорони земель / О. Д. Гнаткович // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 128–130.
3. Горлачук В.В. Науково-методичні основи використання земель в умовах ринкових відносин / В.В. Горлачук, А.Я. Сохнич. – Львів : ЦНТЕІ, 1994. – 74 с.
4. Греков Л.Д. Економічне стимулювання раціонального використання земель / Л.Д. Греков, А.Д. Юрченко, А.М. Мірошніченко // Землевпорядний вісник. – 2008. – № 1. – С. 34–38.
5. Гуртов О.І. Проблеми сталого землекористування у сільському господарстві: теорія, методологія, практика : монографія / О.І. Гуртов. – Харків : ХНАУ, 2010. – 405 с.
6. Добряк Д.С. Теоретичні засади сталого розвитку землекористування у сільському господарстві / Д.С. Добряк, А.Г. Тихонов, Н.В. Гребенюк. – К. : Урожай, 2004. – 136 с.
7. Саблук П.Т. Екологізація аграрної сфери як атрибут сучасної аграрної політики / П.Т. Саблук, О.В. Ходаківська // Фізична економія у вимірах теорії і практики господарювання : [колективна монографія] / за ред. Ю.О. Лупенка [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 502 с.
8. Трегобчук В.М. Охорона земель – складова національної безпеки / В.М. Трегобчук // Вісник НАН України. – 1997. – № 3. – 4. – С. 4–5.
9. Туниця Ю.Ю. Екологічна Конституція Землі. Ідея. Концепція. Проблеми. Частина перша / Ю.Ю. Туниця. – Львів : ЛПУ імені Івана Франка, 2002. – 298 с.
10. Методичні рекомендації щодо економічного стимулювання власників землі та землекористувачів за раціональне використання і охорону земель / М.М. Федоров [та ін.]. – К. : ІАЕ УААН, 2010. – 30 с.
11. Хвесик М.А. Інституціональні трансформації та фінансово-економічне регулювання землекористування в Україні : [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян, А.І. Крисак. – К. : Кондор, 2007. – 522 с.
12. Ходаківська О.В. Економічне стимулювання як інструмент регулювання екологізації сільськогосподарського землекористування / О.В. Ходаківська // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 27–32.
13. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
14. Про охорону земель : Закон України від 19.06.2003 № 962-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 39. – С. 349 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/962-15>.
15. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25.06.1991 № 1264-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 41. – с. 546 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page>.

УДК 330.131.7:330.15

**Степанов В.Н.**

*доктор экономических наук, профессор,  
главный научный сотрудник  
Института проблем рынка и экономико-экологических исследований  
Национальной академии наук Украины*

**Степанова Е.В.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Международный гуманитарный университет*

## ПРЕВЕНТИВНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

**Степанов В.Н., Степанова Е.В. ПРЕВЕНТИВНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ**

В статье рассматриваются методологические подходы к управлению социо-эколого-экономическими рисками, обусловленными усложняющимися процессами экономического развития. В качестве организационного инструментария управления рисками предложена стратегия превентивных воздействий, направленных на заблаговременное предупреждение, сдерживание и подавление кризисных проявлений. Особый акцент делается на необходимости обеспечения «превентивной экологизации» экономики.

**Ключевые слова:** экономико-экологические риски, превентивное управление, превентивная экологизация.

**Степанов В.Н., Степанова Е.В. ПРЕВЕНТИВНЕ РЕАГУВАННЯ В УПРАВЛІННІ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ**

У статті розглядаються методологічні підходи до управління соціо-еколого-економічними ризиками, зумовленими складними процесами економічного розвитку. Як організаційний інструментарій управління ризиками пропонується стратегія превентивних дій, спрямованих на своєчасне попередження, стримування та придушення кризових проявів. Особливий акцент робиться на необхідності забезпечення «превентивної екологізації» економіки.

**Ключові слова:** економіко-екологічні ризики, превентивне управління, превентивна екологізація.

**Stepanov V.N., Stepanova K.V. PREVENTIVE ACTION IN THE MANAGEMENT OF SOCIAL, ECOLOGICAL AND ECONOMIC RISKS**

The paper discusses methodological approaches to the management of social, ecological and economic risks posed by complex processes of economic development. As an organizational tool of risk management we propose a strategy of preventive actions aimed at early warning, controlling and suppression of the crisis processes. Particular emphasis is placed on the need for «preventive ecologization» of economy.

**Keywords:** economic and ecological risks, preventive management, preventive ecologization.

**Постановка проблемы.** В настоящее время в условиях глубокого системного кризиса актуализируются вопросы разработки теоретико-методологических и прикладных аспектов решения проблем социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности [1].

К числу действенных мер по решению вышеупомянутых проблем и предотвращению экономико-экологических рисков событий следует отнести реализацию процессов социализации и экологизации социально-экономического развития, а в более широком понимании – экологизацию общественного уклада в Украине, что является предметом особого внимания в данной работе.

Такая постановка задачи диктуется сложной ресурсно-экологической ситуацией в стране, проблеме которой за последние 20 лет пока не удалось эффективно решить, несмотря на достаточно большое количество национальных программ, разрабатываемых и в рамках таких глобальных проектов, как «устойчивое развитие», «окружающая среда для Европы», «зеленая экономика» и др. [2–4].

В условиях перманентного социально-экономического кризиса и целого ряда воздействий внешних и внутренних факторов сложившаяся ситуация не может быть эффективно разрешена с помощью традиционных методов. Общество стоит перед необходимостью поиска нетрадиционных упреждающих подходов к решению усложняющихся экономико-экологических проблем в Украине.

**Анализ последних исследований и публикаций.**

В последние годы появилось достаточно большое количество публикаций, в которых обсуждаются проблемы исследования рисков в различных сферах человеческой деятельности. В этом ряду достойное место занимают монографические разработки по проблемам оценки и управления рисками украинских ученых М.Д. Балджи, В.В. Гранатурова, С.Н. Ильяшенко, В.В. Божковой, Е.В. Садченко, С.К. Харичкова и др.

Особо следует отметить в современной рискологии работы зарубежных авторов П. Бернштейна, Н.П. Тихомирова, А.С. Шапкина, А.Г. Шоломицкого, А.Н. Бакина, которые обращают внимание на разработку теоретического базиса управления рисками.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Исходя из анализа указанных выше и других разработок, в настоящее время актуализируются проблемы совершенствования анализа и прогнозирования рисков событий и принятия адекватных антикризисных управленческих решений в условиях высокой неопределенности. При этом, по нашему мнению, в качестве одного из недостаточно разработанных являются вопросы превентивного управления социально-экономическими и экологическими рисками.

**Цель статьи** заключается в анализе некоторых теоретических аспектов управления рисковыми событиями с целью решения стратегических задач экологизации экономики Украины. В основу предлагаемой нами концепции превентивной рефлексии на

экономико-экологические рисковые события положены принципы превентивности управляющих воздействий на объект управления.

**Изложение основного материала исследования.** Следует отметить, что актуальность проблематики экономико-экологических рисков, обуславливаемых обострением ресурсно-экологических противоречий в Украине, не только не снижается, но и по многим направлениям возрастает. Социально-экономическая и экологическая неустойчивость в стране усугубляется военной агрессией на востоке Украины. Любая война ведет не только к разрушению экономической и социальной инфраструктуры, но и к рискам разрушения экологической инфраструктуры и окружающей природной среды.

Возрастающие риски деструктивных экономико-экологических тенденций, которые пока не удается кардинально изменить, весьма опасны для нормального существования Украины. Во многих директивных и законодательных документах, содержащих положения устойчивого развития страны [5; 6], и аналитических работах [7–9] обращается внимание на критичность экологической ситуации.

Украина занимает одно из первых мест в мире по уровню потребления энергии, воды и других ресурсов на единицу ВВП; находится на первом месте в Европе и на втором – в мире (после Бангладеш) по уровню разоренности земель. Около 15% территории Украины пребывает в критическом экологическом состоянии.

В последние годы в Украине количество твердых бытовых отходов увеличивается на 10–12 млн. т. ежегодно. Прогнозируется, что к 2025 г. этот показатель составит около 17 млн. т в год, что может привести к необходимости расширения территорий под отходы в три раза.

Плотность выбросов загрязненных веществ в атмосферу в последние годы составляет около 130 кг на каждого жителя Украины, что в несколько раз превышает указанный показатель в развитых странах мира.

С целью преодоления системных ресурсно-экологических проблем в последние 20 лет в Украине разрабатывалось значительное количество общегосударственных и отраслевых программ и проектов, в том числе и в рамках реализации международной стратегии устойчивого развития.

Эти программы и проекты сыграли вполне определенную роль для консолидации общества, однако они практически не были реализованы вследствие таких причин, как:

а) недоучет негативных последствий рисков, отсутствие действенных и эффективных программно-целевых мер по предотвращению кризисных явлений (затраты на ликвидацию последствий которых, как правило, многократно превосходят затраты на реализацию соответствующих антикризисных программ);

б) крайне недостаточное финансирование разработки и реализации программ и проектов (многие из них не имели никакого финансирования);

в) неустойчивость социально-экономических и политических процессов, что является весьма существенным фактором сдерживания реализации программ;

г) недостаточность опыта и низкая культура в реализации подобных программ и проектов в Украине;

д) крайне низкая институциональная ответственность, включая ответственность государства.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о необходимости выработки своего рода более «агрессивных» стратегий поведения в сфере ресурсно-экологического управления и реализации национальных и региональных экологических программ и проектов.

К числу таких стратегий, по нашему мнению, следует отнести стратегию антикризисного превентивного реагирования на возможные рисковые события и формирования адекватных противодействий. Необходимо отметить, что применение превентивных стратегий активно используются во внешнеполитической деятельности некоторых государств, прежде всего «сильных мира сего» [10; 11].

Переориентация такого опыта на мирные цели, применение принципов превентивности для решения глобальных экологических проблем смогли бы сыграть решающую роль в деле предотвращения рисков деградации окружающей природной среды и экологизации развития современной цивилизации.

В контексте вышеизложенного считаем необходимым высказать несколько положений методологического и прикладного характера, касающихся вопросов превентивной рефлексии на экономико-экологические риски и формирования «превентивной экологизации» экономики.

Как философско-экономическая категория «превентивная экологизация» нами рассматривается:

1) как основное понятие, отражающее наиболее общие и существенные свойства, стороны, отношения процесса «опережающей», «предупреждающей» экологизации общественного производства и общественного уклада в целом;



Рис. 1. Структурные составляющие сферы применения принципов превентивного управления в Украине

2) как категорический императив по Канту, то есть императив нравственности, который лежит в основе современной биоэтики.

Исходя из методологии и методов риск-менеджмента [12], превентивным управлением (ПУ) природно-хозяйственных объектов (систем) называется управление, направленное на недопущение или предупреждение возникновения неблагоприятного (кризисного, аварийного) состояния управляемого объекта (управляемой системы).

Термин «превентивное управление» тесно связан с управлением рисками и используется чаще всего, когда речь идет о стратегии управления, о сущности и принципах организационно-технических и управленческих методах предотвращения кризисных состояний объекта (системы) управления [13]. При этом следует иметь в виду, что если речь идет об алгоритмах и математических методах оценки рисков наступления кризисного состояния управляемого объекта, а также о вероятностных оценках эффективности методов снижения рисков, то тогда можно использовать традиционный термин «управление рисками».

В качестве синонимов термина «превентивное управление» нередко используются «качественное управление», «антикризисное управление».

В качестве основной задачи превентивного управления определяется выявление и устранение причин вероятностных кризисных состояний управляемого объекта.

Исходя из логики построения алгоритма превентивного управления, решение основной задачи может быть рассмотрено в такой последовательности:

- сбор и анализ информации об объекте управления, его свойствах, процессах в нем и т. д.;
- выявление внутренних факторов множества вероятностных состояний управляемого объекта, которые могут оказаться неблагоприятными для достижения целевой функции управления;
- выявление внешних факторов, влияющих на текущее и будущее состояние управляемого объекта и управленческих решений, способствующих развитию кризисного состояния управляемого объекта;
- заблаговременное принятие решений, направленных на устранение либо ослабление причин вероятностных кризисных состояний управляемого объекта.

Возможные сферы применения принципов превентивного управления рисковыми событиями в Украине нами обобщены на рис. 1.

В качестве инструментария реализации стратегии превентивной экологизации экономики, по нашему мнению, следует использовать метод национального проектирования, который применительно к данной проблеме рассматривался в работе Я.А. Жалило и др. [14]. В рамках национального проекта в наилучшей степени можно использовать принципы превентивных действий, эффективность которых обуславливается следующими условиями и предпосылками:

- а) проект в статусе «национальный» обеспечивается высоким уровнем государственной поддержки и ответственности;
- б) обеспечивается надежным и устойчивым бюджетным финансовым обеспечением;
- в) содействует привлечению инвестиций отечественного и зарубежного бизнеса, а также финансовых ресурсов международных экологических фондов;
- г) содействует мобилизации человеческих, интеллектуальных и других ресурсов.

**Выводы.** В представленной работе в постановочном плане обсуждены принципиально важные вопросы, связанные с формированием определенных

положений превентивного реагирования на экономико-экологические рискованные события, и вопросы экологизации экономической сферы.

Результаты выполненного исследования создают основу для некоторого теоретико-методологического осмысления и выработки рекомендаций прикладного характера, среди которых можно выделить такие:

1. Современное развитие экономики Украины, несмотря на принимаемые меры по оптимизации в рамках стратегий устойчивого развития, приводит к обострению экономико-экологической ситуации в стране и формированию различных угроз экологической безопасности. Данная проблема требует разработки более эффективных нетрадиционных (по отношению к используемым в настоящее время) стратегий управления экономико-экологическими процессами.

2. В качестве инструментария преодоления экономико-экологических конфликтов и создания условий устойчивого социально-экономического развития предлагается использование методов рефлексии и превентивного реагирования на рискованные ситуации как необходимое условие устойчивого развития и экологизации экономики Украины.

3. Практическая реализация процессов превентивного реагирования на риски может быть эффективно реализована на основе специального национального проекта.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» / Схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015.
2. Белорус О.Г. Глобальное устойчивое развитие / О.Г. Белорус, Ю.М. Мацейко. – К. : КНЕУ, 2006. – 488 с.
3. Буркинський Б.В. Проект «Окружающая среда для Украины» как инструмент реализации современной парадигмы «зеленой экономики» / Б.В. Буркинський, В.Н. Степанов // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 58. – С. 39–46.
4. Глобальный новый «зеленый» курс / Доклад ЮНЕП, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ua-energy.org/upload/files/NECU>.
5. Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2007 № 880-р.
6. Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року : Закон України від 21.12.2010. №2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
7. Національна парадигма сталого розвитку України / за ред. академіка НАН України Б.В. Патона. – К. : ІЕПСР НАН України, 2012. – 72 с.
8. Наукові засади розробки стратегії сталого розвитку України: монографія / ІПРЕЕД НАН України, ІГ НАН України, ІППЕ НАН України. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2012. – 714 с.
9. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь / за ред. Е.М. Лібанової, М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР України, 2014. – 776 с.
10. Доктрина Дж. Картера. Дипломатический словарь. Т. 2 / А.А. Громыко, А.Г. Ковалев, П.П. Севастьянов [и др.]. – М. : Наука, 1985. – 504 с.
11. Дергачев В.А. Геополитический словарь-справочник / В.А. Дергачев. – К. : КНТ, 2009. – 592 с.
12. Павлова Е.В. Превентивное антикризисное управление на основе методов риск-менеджмента : дис. ... к.э.н. / Е.В. Попова. – Санкт-Петербург, 2006 (на правах рукописи).
13. Степанов В.Н. Оценка рисков в процессах экологизации экономики (Методологические и методические основы) / В.Н. Степанов, Е.В. Степанова. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 20156. – 162 с.
14. Національні проекти в стратегії економічної модернізації України : аналітична доповідь / Я.А. Жалило, Я.С. Покришка, Я.В. Бережний [та ін.]. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2013. – 144 с.

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

УДК 331.526.6-057.86(477)

**Гринькевич О.С.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

### **ВТОРИННА ЗАЙНЯТІСТЬ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ АНАЛІЗУ ЇЇ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНИХ ЦІННОСТЕЙ**

Статтю присвячено проблемам економічної активності студентської молоді в Україні, а також аналізу основних цінностей та мотивів, які впливають на її обсяги та види на ринку праці. Узагальнено існуючі методологічні підходи до вивчення кількісних та якісних характеристик вторинної зайнятості студентської молоді в Україні. За допомогою спеціального анкетного опитування визначено пріоритети у мотивації вторинної зайнятості для студентів м. Львів, а також їх відношення до проблем неформальної зайнятості.

**Ключові слова:** молодь, студенти, економічна активність, вторинна зайнятість студентів, цінності, мотиви, вибірка, анкетне опитування, статистичний аналіз.

#### **Гринькевич О.С. ВТОРИННА ЗАЙНЯТОСТЬ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ АНАЛИЗА ЕЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ**

Статья посвящена проблемам экономической активности студенческой молодежи в Украине, а также анализу основных ценностей и мотивов, влияющих на ее масштабы и виды на рынке труда. Обобщены существующие методологические подходы к изучению количественных и качественных характеристик вторичной занятости студенческой молодежи в Украине. С помощью специального анкетного опроса определены приоритеты в мотивации вторичной занятости студентов вузов г. Львов, а также их отношение к проблемам неформальной занятости.

**Ключевые слова:** молодежь, студенты, экономическая активность, вторичная занятость студентов, ценности, мотивы, выборка, анкетный опрос, статистический анализ.

#### **Hrynkevych O.S. SECONDARY EMPLOYMENT OF STUDENTS IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF ANALYSIS EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL VALUES OF YOUNG PEOPLE**

The article deals with the problems of the economic activity of students in Ukraine and analysis of core values and motives that influence on scales and types of student employment. Existing methodological approaches to the study of quantitative and qualitative characteristics of secondary student employment in Ukraine are summarized in the article. Using a special survey are identified priorities in motivating secondary employment of students of higher educational establishments in Lviv, and their relevance to the informal employment.

**Keywords:** young people, students, economic activity, secondary employment of students, values, motives, sampling, survey, statistical analysis.

**Постановка проблеми.** Інституційними характеристиками суспільних організацій будь-якого рівня є цінності. Саме вони визначають відношення людини до світу, а отже, формують її поведінку в особистому, професійному та громадському житті. Одним із показників, які відображають цінності молоді, зокрема, студентів, є їхнє відношення не лише до процесів здобуття вищої освіти та її якості, але й до економічної активності, що забезпечує дохід. В останні роки спостерігається тенденція до збільшення обсягів вторинної зайнятості студентської молоді, яка поряд з очевидними плюсами, які пов'язані з прискоренням процесів соціальної адаптації на ринку праці та матеріальної незалежності, має цілу низку загроз. Йдеться про зміну пріоритетів у студентський період життя на користь особистих доходів, матеріальної та фінансової незалежності, а відтак – зменшення можливостей, а часто – бажання більше уваги приділяти навчанню. Зазначені проблеми є актуальними, оскільки безпосередньо пов'язані із забезпеченням якості змісту та форм вищої освіти в Україні та її конкурентоспроможності в умовах глобалізованих ринків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам зайнятості та безробіття молоді, а також їх освітньо-професійних орієнтацій присвячені наукові праці

таких авторів, як О. Балакірева, Е. Лібанова [1; 2], Л. Лісогор, І. Марченко, В. Онікієнко, О. Цимбал, О. Ярош, Л. Ткаченко, Л. Ільч [3]. Більшість публікацій зазначених авторів з досліджуваної тематики базуються на спеціально проведених соціологічних і статистичних обстеженнях різних соціальних груп молоді. Так, наприклад, з 2013 р. за ініціативи та фінансової підтримки Міжнародної організації праці в Україні реалізується обстеження «Перехід молоді від навчання до стабільної роботи» [1]. Подібні обстеження проводять у 28 країнах із низьким і середнім рівнем доходу з метою допомоги урядам цих країн у розробці та впровадженні ефективних політичних рішень щодо молодіжної зайнятості.

Програма зазначеного обстеження не включає питань, пов'язаних із вторинною зайнятістю студентської молоді, яка за міжнародною класифікацією належить до категорії економічно неактивного населення. Водночас, як показують результати обстеження з питань економічної активності населення в Україні, саме серед молоді віком 15–24 роки, значна частина серед яких – випускники ВНЗ, протягом 2010–2015 рр. зберігається найвищий рівень безробіття (22,1% у 2015 р. при середньому рівні безробіття економічно активного населення України у цьому ж

році 9,1% [4]). Це обумовлює актуальність спеціальних досліджень, пов'язаних з різними формами залучення молоді до економічної активності та набуття професійного досвіду ще в період студентського життя.

На актуальність досліджень, пов'язаних з вторинною зайнятістю студентської молоді, вказують також результати спеціального обстеження «Молодь України-2015», проведеного у 2015 р. компанією «GfK Ukraine» на замовлення Міністерства молоді та спорту України та за фінансової підтримки установ ООН. В ієрархії цінностей та пріоритетів молоді віком 14–19 років, серед яких значна частка, як було зазначено вище, припадає на студентів, у першу трійку найбільш важливих пріоритетів увійшли «здобуття освіти для себе» (43%), «робота, улюблене заняття» (43%), «заробляння достатньої кількості грошей» (25%) [5, с. 10].

**Метою статті** є систематизація існуючих методологічних підходів до оцінювання обсягів вторинної зайнятості студентської молоді України, її основних мотивів і соціально-економічних проблем, пов'язаних із навчанням та подальшим працевлаштуванням.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** У загальному розумінні вторинну зайнятість можна визначити як додаткову форму використання робочої сили працівника, вже залученого в суспільну діяльність. Особливістю вторинної зайнятості студентської молоді є той факт, що первинної формою її зайнятості є навчання, що обумовлює віднесення цієї соціальної групи на ринку праці до категорії економічно неактивного населення.

Для визначення фактичних і потенційних обсягів вторинної зайнятості студентської молоді в Україні нами визначено «статистичні межі» об'єкта дослідження. Статистичні дані про кількість та частку окремих соціальних і вікових груп молоді в Україні подано в таблиці 1.

Як свідчать дані таблиці 1, в Україні має місце помітне зменшення чисельності молоді віком 14–25 років, проте у цій віковій категорії залишається достатньо високою частка студентів різних типів ВНЗ. У 2015 р. вона становила в Україні 33,3%.

Вивчення сучасних наукових публікацій з питань зайнятості окремих вікових та інших соціальних категорій населення дає підстави сформулювати висновок, що основним джерелом інформації для вивчення цього явища є щорічні вибіркові обстеження з питань економічної активності. Програмою державного спостереження в Україні передбачено щорічне оцінювання обсягів зайнятості різних вікових категорій населення в усіх областях України, водночас в них не виокремлюють соціальну групу «студентська молоддь».

Додатковими джерелами інформації слугують соціологічні дослідження. Одним із прикладів соціологічного дослідження вторинної зайнятості студентської молоді в Україні є опитування студентів м. Київ, прове-

дене у 2012 р. Державним інститутом сімейної та молодіжної політики, на тему «Вторинна зайнятість студентської молоді м. Київ». Дослідження передбачало визначення обсягів і мотивів вторинної зайнятості серед студентів денної форми навчання, її впливу на навчальний процес та подальше працевлаштування. Метод дослідження: структуроване інтерв'ю (face-to-face). Респондентів обирали методом випадкового відбору за допомогою скринінгового запитання і квот за віком, статтю, курсом і формою навчання. Розмір вибірки склав 804 особи серед студентів Києва денної форми навчання віком від 17 років і старше. Згідно результатів обстеження [7] основними мотивами вторинної зайнятості студентів м. Київ виступили «бажання мати особисті гроші» (59%) та «заробляти собі на життя» (54%). На такі мотиви, як «бажання забезпечити себе робочим місцем після закінчення навчання» та професійне зростання, отримання досвіду», припадало лише 8% та 7% відповідей респондентів. Це свідчить про те, що переважна більшість працюючих студентів столиці не розглядають вторинну зайнятість як визначальний чинник успішного працевлаштування після здобуття вищої освіти.

Наведені вище оцінки корелюють з результатами іншого репрезентативного вибіркового обстеження молодіжних контингентів («Молодь України», 2010 р.) за його оцінками, економічна незалежність була дуже важливою для 63% респондентів, а матеріальних добробут – для 77% [2, с. 144]. Визначальну роль матеріальних цінностей для економічної активності молоді в Україні підтверджують результати подібного обстеження – «Молодь України – 2015». за його даними, «для працюючих представників української молоді найважливішим у роботі є хороша оплата праці – так вважає 84% працюючих респондентів, лише 35% зазначили цікавість роботи, і 24% – можливість чогось досягти» [5, с. 32].

Цікавими з точки зору важливості набуття професійного досвіду під час навчання є результати спеціального опитування роботодавців, проведеного у 2012–2013 рр. у рамках проекту «Рейтинг ВНЗ України «Компас» [8; 9]. Найбільш важливими чинниками при прийомі на роботу роботодавці вважають «знання, навички і вміння» (73%), а також «особисті якості працівника» (69%). Наявність досвіду роботи має менш важливе значення і значною мірою залежить від спеціалізації фахівця [8, с. 31–32]. Загалом 25% респондентів серед роботодавців України у 2012 р. вважали дуже важливим при прийомі на роботу «наявність досвіду роботи під час навчання у ВНЗ» [9, с. 16].

Серйозною перешкодою для працевлаштування роботодавці називають відсутність або недостатній рівень у вчорашніх студентів так званих «soft skills». До них вони відносять комунікабельність, вміння презентувати, вести переговори, емоційний контр-

Таблиця 1

Чисельність молоді в Україні та її окремих соціальних груп<sup>1</sup>

Рік	2000	2005	2010	2014	2015
Молодь віком 15–24 роки, тис. осіб	7 275,86	7 455,66	6 541,12	5 336,45	4 814,23
Частка у населенні України, %	14,8	15,8	14,3	11,8	11,6
Молодь віком 25–35 років, тис. осіб	7 280,70	7 338,62	7 739,08	8 052,49	7 618,37
Частка у населенні України, %	14,8	15,6	16,9	17,8	17,8
Чисельність студентів ВНЗ усіх типів, тис. осіб	1 930,9	2 709,1	2 491,3	1 689,3	1 605,3
Частка у молоді віком 15–24 роки, %	26,5	36,4	38,1	31,7	33,3

Складено і розраховано автором за джерелами [4; 6]

<sup>1</sup>Відповідно до Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», до молоді відносять в Україні громадян віком від 14 до 35 років.



оль [9, с. 6]. Наведений перелік свідчить, що саме такі здібності формуються під час досвіду першої та всіх наступних форм економічної активності, у тому числі вторинної зайнятості молоді під час навчання у ВНЗ.

З огляду на відсутність сучасних публікацій з питань вторинної зайнятості студентської молоді в окремих регіонах України, а також актуальність проблем, пов'язаних з впливом цього виду зайнятості на якість навчання та ефективність подальшого працевлаштування, нами проведено спеціальне дослідження зайнятості студентської молоді м. Львів.

Анкетуванням охоплено вибірку, представлену студентами різних типів ВНЗ, напрямів підготовки (технічного, економічного, природничого, гуманітарного), а також курсів навчання. Обстеження проводилося у травні 2016 р. у рамках виконання курсової студента напряму підготовки «Прикладна статистика» М. Пехника на тему «Статистичне вивчення зайнятості та безробіття молоді з використанням методів несучільних обстежень» (науковий керівник – доц. О. Гринькевич). Для обстеження студентів ЛНУ імені І. Франка використано метод анонімного анкетного опитування за місцем навчання, для студентів інших ВНЗ використано режим online-опитування. Обсяг вибірки становив 100 осіб.

Програма анкетування студентів із питань вторинної зайнятості передбачала з'ясування таких основних запитань: 1. Чи працюють студенти під час навчання? 2. Що найбільше мотивує студентів працювати? 3. Як впливає вторинна зайнятість студентів на якість їх навчання? 4. У якій сфері зайнятості працюють студенти? 5. Як студенти знаходять роботу? 6. Чи працевлаштовані студенти офіційно?

Як показують результати проведеного дослідження, більшість студентської молоді Львова (59%) поєднує навчання з тимчасовою або постійною оплачуваною зайнятістю. Частка працюючих студентів суттєво зростає на старших курсах, а також у період студентських канікул. Основними мотивами для роботи під час навчання студенти називають «додатковий дохід» (49% респондентів), «можливість швидше розпочати кар'єру» (24%) та «незалежність від батьків» (22%).

На проблему погіршення якості навчання в результаті вторинної зайнятості вказали лише 36% з числа працюючої молоді. Це означає, що переважній більшості студентів, за їх суб'єктивною оцінкою, вдається поєднувати навчання з роботою без суттєвого погіршення успішності.

Як і для всього економічно активного населення України, у сфері вторинної зайнятості студентської молоді залишається актуальною проблема значних масштабів неформальної зайнятості. Про це свідчать результати відповідей студентів на запитання щодо юридичного статусу вторинної зайнятості (рис. 1).

Як показують результати анкетування, переважна більшість студентів ВНЗ Львова працюють неофіційно, причому майже половина з них готові змиритись з таким становищем. Таке відношення молоді до статусу у зайнятості має насторожувати щодо перспектив готовності молодих людей відстоювати свої права на гідні умови праці, а відтак – заслужувати на них під час завершення навчання.

Статистичний аналіз взаємозв'язків у характеристиках вторинної зайнятості показав, що не існує помітного зв'язку між

часткою працюючих студентів та їх спеціальністю, а також заробітною платою та способом працевлаштування студента.

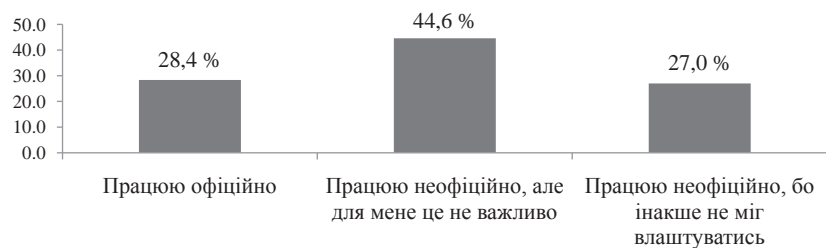
**Висновки.** Результати проведеного дослідження з питань вторинної зайнятості студентської молоді в Україні, а також її освітньо-професійних орієнтацій дають підстави сформулювати такі висновки.

1. В Україні на національному рівні відсутні репрезентативні обстеження з питань набуття досвіду економічної активності студентської молоді під час навчання, а також її впливу на подальше успішне працевлаштування. Найбільш важливими чинниками для успішного працевлаштування роботодавці в Україні називають знання, навички та особисті якості працівника. Досвід роботи під час навчання роботодавці вважають менш важливим фактором, водночас вказують на дефіцит таких важливих здібностей випускників ВНЗ, як комунікабельність, вміння презентувати, вести переговори, емоційний контроль. Очевидно, що ефективне формування таких характеристик молоді людини може відбуватися саме завдяки досвіду економічної активності під час навчання.

2. Результати проведених в Україні спеціальних обстежень з питань ціннісних освітньо-професійних орієнтацій молоді, у тому числі серед студентів ВНЗ, вказують на те, що основним мотивом для вторинної зайнятості під час навчання виступає «матеріальний дохід» (49%), «можливість швидше розпочати професійну кар'єру» (24%) та «незалежність від батьків» (22%). Водночас відсутніми є репрезентативні оцінки того, наскільки ефективним є вплив вторинної зайнятості студентів, а також різних форм їх стажування, передбаченого Законом України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» [10], на формування професійного досвіду та подальше успішне працевлаштування.

3. Для оцінки впливу обсягів та видів вторинної зайнятості молоді на її подальшу професійну кар'єру, важливим є, на нашу думку, використання досвіду Польщі та інших європейських країн (Німеччини, Австрії, Великобританії, Франції, Італії, Фінляндії), які в різний період започаткували спеціальний моніторинг кар'єри випускників ВНЗ [11]. Запровадження в Україні подібного моніторингу, а також включення в його програму запитань, пов'язаних з економічною активністю під час навчання, сприяло б розробці більш ефективних рішень щодо запровадження інноваційних форм вторинної зайнятості молоді під час навчання, а відтак – її подальшого працевлаштування.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з обґрунтуванням рекомендацій щодо ефективних форм вторинної зайнятості студентської молоді в Україні з точки зору цілей успішного працевлаштування за фахом.



**Рис. 1. Статус вторинної зайнятості студентів м. Львів, % до вибірки респондентів, які поєднують навчання з роботою**

Джерело: побудовано і розраховано за результатами анкетування студентів ВНЗ м. Львів, травень 2016 р.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Перехід на ринок праці молоді України / [Е.М. Лібанова, О.П. Цимбал, Л.С. Лісогор, І.М. Марченко, О.О. Ярош] // Work4Youth. Серія № 11. – Міжнародне бюро праці. – Женева. – 2016. – 93 с.
2. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / за ред. Е.М. Лібанової. — К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. — 248 с.
3. Ільч Л.П. Ціннісні орієнтації молоді в освітньо-професійній сфері та шляхи мінімізації ризиків її соціального відторгнення на ринку праці / Л.П. Ільч // Україна : аспекти праці. – № 8. – 2014. – С. 15–22.
4. Рівень безробіття населення у 2015 р. : статистична інформація. Державна служба статистики України: офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Молодь України-2015: Звіт GfK Ukraine на замовлення Міністерства молоді та спорту України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.gfk.com/fileadmin/user\\_upload/dyna\\_content/UA/Molod\\_Ukraine\\_2015\\_UA.pdf](http://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content/UA/Molod_Ukraine_2015_UA.pdf).
6. ВНЗ на початок навчального року: статистична інформація. Держстату України: офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Вторинна зайнятість студентської молоді міста Києва. Звіт за результатами соціологічного дослідження. Державний інститут сімейної та молодіжної політики. – Київ. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studrespublika.com/foto/news/vtorinna-zainiatist-20120926.pdf>
8. Досвід працевлаштування випускників ВНЗ: погляд випускників та роботодавців. Звіт у рамках проекту «Рейтинг ВНЗ України «Компас-2013». – 25 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.scm.com.ua](http://www.scm.com.ua).
9. Випускники українських ВНЗ очима роботодавців. Звіт у рамках проекту «Рейтинг ВНЗ України «Компас-2012» – 24 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.scm.com.ua](http://www.scm.com.ua).
10. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України. Редакція від 01.01.2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
11. Sedlak & Sedlak. Monitorowanie losów zawodowych absolwentów szkół wyższych – rozwiązania stosowane w wybranych krajach europejskich. – Kraków, 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nauka.gov.pl/g2/original/2013\\_05/223fa50270b1f1034cb6a0f0a9708305.pdf](http://www.nauka.gov.pl/g2/original/2013_05/223fa50270b1f1034cb6a0f0a9708305.pdf).

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.13

Коверник Н.В.

аспірант

ДННУ «Академія фінансового управління  
Міністерства фінансів України»

### РОЗВИТОК ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено розвитку професійно-технічної освіти в Україні, її особливостям та завданням на майбутнє. У статті розкрито організацію діяльності закладів професійно-технічної освіти в Україні та проведено аналіз джерел їх фінансового забезпечення. Виявлено недоліки діючої практики функціонування професійно-технічних навчальних закладів і намічено напрями її удосконалення.

**Ключові слова:** професійно-технічна освіта, професійно-технічні училища, організація діяльності, фінансове забезпечення, фінансування, професійно-технічні навчальні заклади.

#### Коверник Н.В. РАЗВИТИЕ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАВЕДЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена развитию профессионально-технического образования в Украине, его особенностям и задачам на будущее. В статье раскрыта организация деятельности учреждений профессионально-технического образования в Украине и проведен анализ источников их финансового обеспечения. Выявлены недостатки действующей практики функционирования профессионально-технических учебных заведений и намечены направления ее совершенствования.

**Ключевые слова:** профессионально-техническое образование, профессионально-технические училища, организация деятельности, финансовое обеспечение, финансирование, профессионально-технические учебные заведения.

#### Koveryuk N.V. DEVELOPMENT AND FINANCIAL SUPPORT FOR VOCATIONAL EDUCATION IN UKRAINE

The article is devoted to the development of professions-technical education in Ukraine, its characteristics and challenges for the future. The article deals with the organization of vocational education in Ukraine and the analysis of the sources of their funding. Revealed shortcomings of the current practices of vocational schools and outlined directions for its improvement.

**Keywords:** vocational education, vocational schools, organization of activities, financial support, funding, vocational schools.

**Постановка проблеми.** Тенденції світового розвитку ставлять перед Україною нові проблеми щодо побудови економічно розвиненої демократичної держави та її виходу на світовий ринок. Це неможливо здійснити без вдосконалення підготовки кваліфікованих робітників у різних галузях народного господарства. Проте на сьогоднішній день в Україні простежується низка суперечностей, зокрема: між глобальними світовими тенденціями нагромадження знань, налагодженням соціального партнерства та відсутністю вітчизняної науково обґрунтованої системи цілісного процесу неперервної професійної освіти підготовки кваліфікованого робітника; між зростаючими вимогами сучасного виробництва до якості підготовки кваліфікованих робітників в умовах інформаційно-технологічного розвитку й неготовністю вітчизняної системи професійно-технічної освіти (далі – ПТО) до відповідних трансформацій; між соціальною потребою у висококваліфікованих фахівцях із визначеними вимогами щодо професійно-важливих якостей та невирішеністю цієї проблеми через застарілі підходи до визначення змісту і програмно-методичного забезпечення. Професійно-технічна освіта забезпечує здобуття громадянами професії відповідно до їх покликання, інтересів, здібностей, а також допрофесійну підготовку, перепідготовку, підвищення їхньої кваліфікації.

На сьогодні проблеми системи ПТО зумовлені економічною й політичною нестабільністю в суспільстві, посиленням розриву між конституційними гарантіями здобуття доступної та безкоштовної професійно-

технічної освіти й реальним державним забезпеченням цієї освіти; незбалансованістю потреб особистості в професійних освітніх послугах і суспільства в професійно-кваліфікаційній структурі підготовки робітничих кадрів; недостатнім бюджетним фінансуванням, недосконалістю основних напрямів розвитку системи професійно-технічної освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних економістів питання реформування професійно-технічної освіти та фінансового забезпечення функціонування її закладів піднімали: Боголіб Т.М., Бумбар Г.І., Волкова Н.В., Даниленко Л.І., Затоначка Т.І., Кашевський В.В., Коробко Л.І., Куликов П.М., Кухарчук П.Ю., Пащенко О.В., Полозенко Д.В., Резніченко К.Г., Сергеева Л.М. Проте, дослідження зазначених авторів здебільшого стосуються реформування усєї системи професійно-технічної освіти в Україні як єдиного цілого освітнього процесу.

**Мета статті.** На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає в дослідженні організації функціонування професійно-технічних навчальних закладів (далі – ПТНЗ), особливостях їх фінансового забезпечення та пошуку додаткових джерел їх фінансування. Для досягнення поставленої мети вирішуються наступні завдання: розглянути особливості організації функціонування ПТНЗ в Україні; проаналізувати склад, динаміку та структуру фінансового забезпечення ПТО за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів; визначити та обґрунтувати можливі резерви зростання джерел фінансового забезпечення ПТНЗ в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Історія розвитку професійно-технічної освіти засвідчує, що основи професійної освіти в Україні було закладено ще в часи Київської Русі, а школи ремісничої майстерності та система індивідуальної професійної підготовки поширилися у козацькому суспільстві на Слобожанщині у XVI–XVIII ст. Вже у 1825 р. на території України нараховувалося 674 промислових підприємств, для яких потрібно було підготувати відповідні робітничі кадри [1, с. 232].

Перший в історії України Закон «Про професійно-технічну освіту» був прийнятий у 1998 р. ПТУ поступово стали перетворюватися у багатофункціональні регіональні та галузеві професійні освітні центри, що передбачалося постановою Кабінету Міністрів від 2 квітня 1998 р. «Про затвердження комплексних заходів щодо реформування ступеневої професійно-технічної освіти, спеціалізації та перепрофілювання професійно-технічних навчальних закладів». Почали формуватися також інші навчальні заклади професійної освіти, такі як курси для перепідготовки незаангажованого населення, з'явилися вищі професійні училища, центри професійно-технічної освіти, професійні ліцеї. Більшість з них оснащені сучасною технікою, використовують новітні інформаційні, виробничі та педагогічні технології з метою формування високого рівня професійної підготовки. Наказом Міністерства освіти і науки України від 20 червня 2000 р. затверджене Положення про вище професійне училище та центр професійно-технічної освіти. Ним визначено статус вищого професійного училища (далі – ВПУ), що здійснює підготовку робітничих кадрів високого рівня кваліфікації з технічно і технологічно складних професій або діяльність яких пов'язана із складною організацією робіт. Діяльність центрів професійно-технічної освіти (далі – ЦПТО) спрямована на підвищення кваліфікації та перепідготовку робітників і молодших спеціалістів, які впроваджують нові технології виробництва або сфери послуг. У ВПУ та ЦПТО, які пройшли акредитацію, також здійснюється підготовка молодших спеціалістів, що передбачено Законом України «Про професійно-технічну освіту». Крім того, почала функціонувати мережа галузевих навчально-курсівих комбінатів, в яких здійснюється початкова професійна підготовка та підвищення кваліфікації робітників. Більшість з них оснащені сучасною технікою, використовують новітні інформаційні, виробничі та педагогічні технології з метою формування високого рівня професійної підготовки. за професійними напрямками діяльності ПТНЗ державної форми власності розподіляються за такими профілями: промислові; сільськогосподарського або агропромислового комплексу; будівельні; сфери послуг. На початку XXI ст. система професійно-технічної освіти помітно змінилася. Оновлюються та розширюються її функції, розвивається соціальне партнерство, здійснюється пошук співпраці з роботодавцями.

Зауважимо, що система професійно-технічної освіти складається з професійно-технічних навчальних закладів незалежно від форм власності та підпорядкування, що проводять діяльність у галузі професійно-технічної освіти, навчально-методичних, науково-методичних, наукових, навчально-виробничих, навчально-комерційних, видавничо-поліграфічних, культурно-освітніх, фізкультурно-оздоровчих, обчислювальних та інших підприємств, установ, організацій та органів управління ними, що здійснюють або забезпечують підготовку кваліфікованих робітників. Професійно-технічна освіта здійснюється у про-

фесійно-технічних навчальних закладах за денною, вечірньою (змінною), очно-заочною, дистанційною, екстернатною формами навчання, з відривом і без відриву від виробництва та за індивідуальними навчальними планами. Випускнику професійно-технічного навчального закладу, який успішно пройшов кваліфікаційну атестацію, присвоюється освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» із набутої професії відповідного розряду (категорії). Випускнику, який закінчив відповідний курс навчання в акредитованому вищому професійному училищі, центрі професійно-технічної освіти певного рівня акредитації, може присвоюватися освітньо-кваліфікаційний рівень «молодший спеціаліст». Професійно-технічна освіта в Україні має три ступені. Відповідно до ступенів професійно-технічної освіти встановлюються три атестаційні рівні професійно-технічних навчальних закладів. На першому ступені професійно-технічної освіти забезпечується формування відповідного рівня кваліфікації з технологічно нескладних, простих за своїми виробничими діями і операціями професій, що дає змогу робітнику вільно працювати з раніше вивченими предметами, об'єктами, виконувати конкретні дії, виробничі операції та роботи під контролем робітника з більшим досвідом і вищим рівнем кваліфікації. Навчання здійснюється шляхом прискореного формування необхідних умінь і навичок в учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів першого атестаційного рівня та шляхом індивідуального чи групового навчання на виробництві, у сфері послуг. До професійно-технічних навчальних закладів першого атестаційного рівня належать: навчальні курси певного професійного спрямування, професійні школи, навчально-курсіві комбінати, автомобільні навчальні комбінати, інші прирівняні до них навчальні заклади. Навчання на першому ступені не вимагає від учнів, слухачів базової чи повної загальної середньої освіти. Нормативний термін навчання не повинен перевищувати 1 року. Особам, які успішно пройшли кваліфікаційну атестацію, присвоюється кваліфікація «кваліфікований робітник» із набутої професії відповідного розряду (категорії) та видається свідоцтво. На другому ступені професійно-технічної освіти забезпечується формування відповідного рівня кваліфікації з масових робітничих професій середньої технологічної складності у різних галузях економіки, що дає змогу робітнику самостійно виконувати по пам'яті чи за допомогою технологічних карт, інструкцій, креслень або іншої документації типові дії, виробничі операції, роботи за встановленими нормами часу і забезпечувати необхідну якість. Навчання здійснюється у професійно-технічних навчальних закладах другого атестаційного рівня і вимагає, як правило, від учнів базової загальної середньої освіти. Нормативний термін навчання не повинен перевищувати: для осіб, які мають повну загальну середню освіту, 1,5 року; для осіб, які мають базову загальну середню освіту і здобувають повну загальну середню освіту, – 4 роки; для осіб, які мають базову загальну середню освіту або, як виняток, не мають її і поки не здобувають повну загальну середню освіту, – 2 роки. Навчання на другому ступені завершується кваліфікаційною атестацією. Особам, які успішно пройшли кваліфікаційну атестацію, присвоюється кваліфікація «кваліфікований робітник» із набутої професії відповідного розряду (категорії) та видається диплом. На третьому ступені професійно-технічної освіти забезпечується формування високого рівня кваліфікації з технологічно складних, наукоємних професій та спеціальностей у різних галузях економіки, що дає змогу

робітнику чи службовцю на основі отриманих знань та вивчених раніше типових дій самостійно виконувати складні виробничі операції, продуктивні дії, створювати алгоритми діяльності у нетипових ситуаціях. Навчання здійснюється у професійно-технічних навчальних закладах третього атестаційного рівня і вимагає від учнів, слухачів повної загальної середньої освіти. До професійно-технічних навчальних закладів третього атестаційного рівня належать: вищі професійні училища, вищі художні професійно-технічні училища; вищі училища-агрофірми, центри професійно-технічної освіти, центри підготовки і перепідготовки робітничих кадрів, інші прирівняні до них навчальні заклади. Навчання завершується кваліфікаційною атестацією. Особам, які успішно пройшли кваліфікаційну атестацію, присвоюється кваліфікація «кваліфікований робітник» з набутої професії відповідного розряду (категорії) та, за умови закінчення відповідного курсу навчання в акредитованому професійно-технічному навчальному закладі, – кваліфікація молодшого спеціаліста і видаються дипломи.

Професійно-технічний навчальний заклад – це заклад освіти, що забезпечує реалізацію потреб громадян у професійно-технічній освіті, оволодінні робітничими професіями, спеціальностями, кваліфікацією відповідно до їх інтересів, здібностей, стану здоров'я. Випускнику професійно-технічного навчального закладу, який успішно пройшов кваліфікаційну атестацію, присвоюється кваліфікація «кваліфікований робітник» з набутої професії відповідного розряду (категорії). Професійно-технічний навчальний заклад створюється відповідно до соціально-економічних потреб держави чи окремого регіону за наявності необхідної матеріально-технічної та навчально-методичної бази, відповідних педагогічних працівників. Потреба у професійно-технічних навчальних закладах визначається Кабінетом Міністрів України, а їх мережа – спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері професійно-технічної освіти за пропозиціями міністерств та інших центральних і місцевих органів виконавчої влади. Засновниками професійно-технічних навчальних закладів можуть бути: центральні та місцеві органи виконавчої влади; підприємства, установи, організації та їх об'єднання незалежно від форм власності та підпорядкування, а також громадяни України [2].

Негативна тенденція останніх років щодо скорочення чисельності ПТНЗ та контингенту учнів в них обумовлена недоліками і прорахунками в розвитку професійно-технічної освіти, яка не відповідає вимогам часу та з року в рік втрачає свій престиж. Підготовка фахівців робітничих спеціальностей не задовольняє потреби на ринку праці, очевидним є розрив між попитом і пропозицією робочої сили. Значний вплив на розвиток ПТО справила світова фінансово-економічна криза останніх років, адже, на відміну від інших освітніх ланок, ПТНЗ та їхні фахові спрямування щільно інтегровані в економіку, а також у ті процеси, що у ній відбуваються. Саме тому ПТО потребує екстрених заходів, спрямованих на збереження та відтворення кваліфікованих трудових ресурсів держави задля забезпечення стабілізації та економічного зростання країни у майбутньому. На розвиток системи професійно-технічної освіти в Україні спрямовуються значні матеріальні й фінансові ресурси.

Джерелами фінансового забезпечення професійно-технічних навчальних закладів в Україні є: кошти державного та місцевих бюджетів; кошти юридичних і фізичних осіб, громадських організацій та фондів, у тому числі благодійні внески і пожертвування;

кошти від надання навчальними закладами додаткових освітніх та інших послуг; гранти; кредити на розвиток навчальних закладів усіх рівнів та здобуття освіти; кошти від здійснення навчальними закладами економічної діяльності, регламентованої державою [3].

Структура та величина видатків повинна забезпечувати відшкодування матеріальних та прирівняних до них витрат на надання послуг (робіт), формування коштів на виплату заробітної плати, створення необхідної матеріально-технічної бази, а також соціальний розвиток і матеріальне стимулювання учнівських та трудових колективів навчальних закладів. Незважаючи на стале зростання обсягів видатків на освіту, зокрема фінансування закладів ПТО, розподіл бюджетних коштів не стимулює розвиток ПТО, однією із причин чого є розпорошеність функцій фінансування між такими відомствами, як Міністерство фінансів України, Міністерство праці і соціальної політики України, Міністерство освіти і науки України [4, с. 303]. Бюджетне фінансування закладів ПТО в Україні, незважаючи на показники його поступового зростання, є недостатнім. Причиною такого стану (поряд з обмеженим бюджетним фінансуванням на утримання та оновлення матеріально-технічної бази) стало припинення технічної та фінансової допомоги з боку підприємств-замовників кадрів, що раніше становило до 50% загальних надходжень на зазначені цілі, а також значні обмеження можливостей навчальних закладів щодо створення сучасної матеріальної бази за рахунок позабюджетних надходжень [5, с. 48].

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Особливістю ПТНЗ є те, що вони в більшості готують висококваліфікованих робітників, діяльність яких спрямована на відтворення та створення матеріальної культури, надання послуг, на які на даному етапі соціально-економічного розвитку України є досить високий попит, але, на жаль, спостерігається нестача справжніх професіоналів через небажання випускників ПТНЗ працювати за спеціальностями. Сьогодні завданням ПТО на загальнодержавному рівні є оновлення нормативно-правової бази, розвиток професійної освіти і навчання з урахуванням Європейських тенденцій і прогностичних потреб нашої держави, виокремлення як провідного впровадження концепції багаторівневої професійної освіти, розробка і впровадження інноваційних педагогічних систем та особистісно-орієнтованих технологій. Українська система освіти загалом і система ПТО зокрема переживає процеси перетворення, які зумовлені, з одного боку, безперервною спонтанною адаптацією до змінних умов зовнішнього середовища, з іншого – суперечністю реформ. Саме тому виникає необхідність створення методологічної основи для вироблення основних напрямів модернізації та розвитку професійно-технічної освіти. Водночас, визначення основних напрямів розвитку системи ПТО й механізмів їх реалізації має бути забезпечене нормативно-правовою базою, достатнім фінансуванням та спиратися на стратегічні прогнози.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пузанов М.Ф. Очерки истории профессионально-технического образования в Украинской ССР / М.Ф. Пузанов, Г.И. Терещенко. – К.: Высшая школа, 1980. – 232 с.
2. Закон України «Про професійно-технічну освіту» № 860-IV від 22.05.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 17–18. – 250 с.
3. Бюджетний кодекс України зі змінами і доповненнями, внесеними від 09.07.2010 р. № 2478-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Резніченко К.Г. Фінансове оздоровлення сфери освіти: проблеми та шляхи розв'язання / К.Г. Резніченко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 2. – С. 301–308.
5. Волкова Н.В. Освітній потенціал у контексті інноваційного розвитку регіону / Н.В. Волкова // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. – 2008. – № 1(19). – С. 45–49.

УДК 33

Підчоса Л.В.  
аспірант

Державного науково-дослідного інституту  
інформатизації та моделювання  
Міністерства економіки України

## БЮДЖЕТУВАННЯ, ОРІЄНТОВАНЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Дедалі більшими темпами економістами та політичними діячами багатьох країн світу обговорюється проблема підвищення ефективності функціонування державного сектора економіки. Одним із найважливіших ресурсів підвищення результативності державних витрат є: зниження витрат наданих державних коштів, скорочення частки адміністративних витрат (у загальній структурі витрат державного сектору), покращання якості надання послуг. Одним із інструментів покращання якості управління суспільними фінансами є впровадження у практику управління державним сектором та суспільними фінансами концепції бюджетування, орієнтованого на результат (БОР), у систему управління державними фінансами.

**Ключові слова:** бюджетування, орієнтоване на результат, реформування, бюджет, витатки, доходи, бюджетні реформи.

### Подчоса Л.В. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, КАК ИНСТРУМЕНТ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Все большими темпами экономистами и политическими деятелями многих стран мира обсуждается проблема повышения эффективности функционирования государственного сектора экономики. Одним из важнейших ресурсов для повышения результативности государственных расходов являются: снижение расходов предоставленных государственных средств, сокращение доли административных расходов (в общей структуре расходов государственного сектора), улучшение качества предоставления услуг. Одним из инструментов улучшения качества управления общественными финансами является внедрение в практику управления государственным сектором и общественными финансами концепции бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), в систему управления государственными финансами.

**Ключевые слова:** бюджетирование ориентированное на результат, реформирование, бюджет, расходы, доходы, бюджетные реформы.

### Pidchosa L.V. RESULT - ORIENTED BUDGETING AS A TOOL OF REFORMING BUDGETING RELATIONS

The economists and politics of different countries to pay more attention for the problem of the increasing the efficiency of the economic public sector. One of the most important resources for the increasing the effectiveness of public expenditure are: reducing costs granted to public funds, reducing the share of administrative costs (in the whole structure of the costs of public sector), to improve the quality of service. Reduction to practice of public sector management and public finances the concept of Result – oriented budgeting, in public financial management system – is one of the tools of improvement of quality management and public finances.

**Keywords:** Result – oriented budgeting, reforming, budget, costs, income and budgetary reforms.

**Постановка проблеми.** У теперішньому стані світової економіки, макрофінансової нестабільності, воєнних дій (зокрема на сході України), нестабільності валютних коливань та цін на нафтопродукти архіважливим є питання виходу з фінансової кризи.

Бюджетування, орієнтоване на результат, спершу було запроваджено в провідних країнах світу й є одним із провідних інструментів виходу з фінансової кризи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність обраної теми та визначення основних проблемних питань, що розглядаються в даній статті, було доведено та розглянуто такими відомими науковцями та провідними всесвітньо відомими економістами, як: D. Curry, G. Hammerschmid, S. Jilke, S. Van de Walle, F. Hedro Basuki, G. Grossi, C. Reichard, P. Ruggiero, M. Shevin-Coetzee, D. W. Forsythe, S. Hernández Sánchez S. Storm, Фридман, Дж. Стигліц, І. Лютий, В. Федосов, В. Опарін та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В існуючих дослідженнях наведена занадто оптимістична або песимістична оцінка економічної ситуації.

**Мета статті** полягає у визначенні найбільш результативної стратегії виходу зі світової кризи задяки обраній бюджетній стратегії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Починаючи з 1950-х років у багатьох країнах ведеться активна робота з підвищення ефективності державних витрат за рахунок запровадження в практику управління державним сектором та суспільними фінансами концепції бюджетування, орієнтованого на результат, або її окремих елементів.

Країною, де вперше була здійснена спроба впровадження елементів бюджетування, орієнтованого на результат, були США. У 1949 р. була призначена президентом Труменом Комісія Гувера, яка рекомендувала Федеральному уряду США притримуватися принципів бюджетування, орієнтованого на результат (performance budgeting), «формуючи бюджет на базі виконуваних функцій, діяльності та проєктів» [7, с. 8]. На протязі п'ятидесяти років у США на практиці було використано різноманітні модифікації концепції БОР: система «планування – програмування – бюджетування» (Planning – Programming –

Budgeting System (PPBS)) у 1962–1971 рр., управління по цілях (Management by Objectives) у 1972–1975 рр., планування бюджету з нуля (Zero – Based Budgeting) у 1977–1981 рр., так зване «нове бюджетування, орієнтоване на результат» (new performance budgeting) з 1990-х років [5, с. 5].

Уважається, що найбільш завершений варіант бюджетування, орієнтованого на результат, впроваджено в Австралії, Новій Зеландії, Великобританії, Нідерландах. У Швеції експеримент по впровадженню управління по цілях та результатах розпочався у першій половині 1960-х років; у 1988–1990 рр. управління по цілях та результатах було впроваджено у повному обсязі для всього державного сектора, продовжуючи розвиватися і надалі. Програми переходу на систему бюджетування за результатами було прийнято у таких країнах, як Франція та Німеччина. Окремі елементи концепції бюджетування, орієнтованого на результат, також застосовуються в країнах Центральної та Східної Європи, зокрема в Болгарії (перший експеримент по впровадженню БОР було реалізовано в 2002 р. у Міністерстві навіколишнього середовища та водних ресурсів) та Латвії (юджетування, орієнтоване на результат, уперше впроваджено в Міністерстві сільського господарства).

Незважаючи на той факт, що впровадження БОР в практику керівництва державними фінансами різних країн світу, здійснювалося на протязі багатьох років, не можна констатувати, що існує країна, де цей процес можна було б уважати остаточно завершеним. Навіть у США, країні, яка має більш ніж 50-річний досвід практичного використання бюджету, орієнтованого на результат, концепція БОР постійно змінюється. У зв'язку з цим роботи остаточно висновки та давати однозначні рекомендації на основі отриманого в ході реалізації бюджетних реформ досвіду вбачається передчасним. Тим не менш, багаторічний досвід використання різноманітних модифікацій концепції бюджетування, орієнтованого на результат, чи окремих її елементів у різноманітних країнах світу може бути корисним для України.

У теперішній економічній ситуації в Україні активно обговорюються шляхи реформування та підвищення ефективності роботи органів державної влади. І в цьому сенсі саме концепція бюджетування, орієнтованого на результат, пропонує новий підхід до підвищення якості управління суспільними фінансами. Є декілька принципових відмінностей БОР від традиційного постатейного бюджетування, однією з яких є те, що виконання бюджету за БОР оцінюється не тільки по тому, якою мірою були виконані ті або інші бюджетні статті, а по тому, наскільки було виконано початкові цілі та завдання. Спеціально для цього розробляється та запроваджується спеціальна система показників, які допомагають на регулярній основі відслідковувати ступінь досягнення цілей та виконання завдань, проводити моніторинг ефективності державних витрат. При цьому ліквідується детальна регламентація видатків та розпорядникам бюджетних коштів надається повна свобода дій. Зазначений підхід допомагає оцінити результативність державних витрат, підвищити ступінь відповідальності розпорядників та отримувачів бюджетних коштів за їх ефективне використання та на базі отриманих даних визначити оптимальні шляхи використання наявних ресурсів на користь громадян. В основу формування бюджету повинно бути покладено чіткі задані цілі впроваджуваної політики та очікувані результати, а бюджетне планування – отримати довгостроковий характер. При

цьому самостійність бюджетотримувачів у розпорядженні коштів повинна супроводжуватися їх відповідальністю за результати роботи.

Упровадження бюджетування, орієнтованого на результат, є одним із напрямів реформування бюджетного сектору в Україні. Реформування бюджетного процесу у даному напрямі передбачає створення механізму планування бюджетних витрат та підготування проекту бюджету, за якого заздалегідь визначаються та формалізуються цілі, які повинні бути досягнуті в результаті, а також система показників, на основі яких буде проводитися моніторинг ступеня досягності поставлених цілей; надання розпорядникам та отримувачам бюджетних коштів більше свободи під час прийняття рішень щодо найефективніших способів організації роботи та під час вибору структури витрат для досягнення поставлених цілей, що супроводжується одночасним підвищенням відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнення поставлених цілей шляхом моніторингу та оцінки ефективності їх діяльності. Передбачається, що результати моніторингу та оцінки будуть слугувати найважливішим джерелом прийняття рішень під час планування бюджету на наступний рік, у тому числі рішень про припинення фінансування окремих видів витрат за недосягнення поставлених цілей. Відповідно до цих принципів, головні розпорядники бюджетних коштів під час підготовки проекту бюджету повинні обґрунтовувати обсяг та структуру своїх витратних потреб, формуючи стратегічні цілі діяльності, основні завдання, внутрішньовідомчі та міжвідомчі програми. Програми, які розроблені відповідно до принципів формування бюджету, орієнтованого на результат, повинні містити очікувані результати реалізації програм, які підлягають кількісній оцінці, та систему показників соціальної та економічної ефективності, а також їх цільові значення.

Отже, дана стаття присвячена дослідженню теоретичних та практичних підходів до впровадження методів бюджетування, орієнтованого на результат, у бюджетний процес у різних країнах світу. Ми ставили за мету детальне вивчення специфічних особливостей БОР у різних країнах. У статті міститься аналіз концепції бюджетування, орієнтованого на результат, характеристика основних елементів БОР, аналіз перспектив та проблем впровадження принципів БОР в українську практику управління суспільними фінансами.

Досліджуючи питання бюджетування, орієнтованого на результат, хочеться навести цитату відомого американського науковця Г. Хатри: «Ми керуємо тим, що здатні оцінити. Якщо ви не в змозі оцінити свою діяльність, то ви не зможете контролювати процес, а також удосконалити його» (Harry P. Hatry. Performance Measurement. Getting results. The Urban Institute Press. 1999). Якщо дивись на цю цитату крізь призму бюджету та бюджетного процесу, то стає зрозумілим, що кожна дія потребує результату та аналізу цього результату, щоб надалі мати можливість вдосколювати свою діяльність.

Отже, слід одразу підкреслити, що в англійській термінології синонімом performance budgeting є термін results – oriented budgeting. До недавнього часу в українській практиці як синонім терміну «бюджетування, орієнтоване на результат» використовувався термін «програмно-цільове бюджетування», нині ж усе більшого поширення отримує термін «бюджетування, орієнтоване на результат» (БОР).

У теорії управління за цілями і результатами бюджетування, орієнтоване на результат, вважається найбільш складним способом використання інформа-

ції щодо цілей та результатів, оскільки містить у собі всю сукупність шляхів використання даної інформації для прийняття управлінських рішень (табл. 1).

Що стосується самої концепції БОР, то вона постійно еволюціонує. Оскільки першою країною, де було започатковано БОР, були США, то доцільно розглянути еволюцію концепції та практики впровадження БОР саме у цій країні.

Програмно-цільовий бюджет (Performance Budget), 1949–1962 рр.

Основні елементи:

- запропонований формат надання федерального бюджету робив акцент не на витратах державних ресурсів, а на виконанні державних функцій та досягненні результатів;

- дані щодо фінансування по кожному міністерству та відомству повинні були надаватися у розрізі програм, підпрограм та видів діяльності.

Система «планування – програмування – бюджетування» (Planning – Programming – Budgeting System), 1962–1971 рр.

Основні елементи:

- можливість вибору довгострокового горизонту планування;

- групування всіх видів діяльності, які виконуються міністерством або відомством, у програми, орієнтовані на досягнення певних соціально значущих цілей; побудова ієрархії завдань та заходів, які ведуть до досягнення цілей;

- оцінка витрат на досягнення кожного елементу програми для оцінки вартісної реалізації програми в цілому;

- подання декількох варіантів досягнення цілей у бюджетній заявці та відповідним їм варіантами фінансування;

Управління по цілям (Management by Objectives), 1972–1975 рр.

Основні елементи:

- підвищення відповідальності працівників міністерств за досягнення цілей, які поставлені перед організацією (голова міністерства/відомства відповідає за досягнення цілей національного значення, працівники – за реалізацію окремих завдань, сформованих разом із керівництвом);

- здійснена спроба оцінити соціальну значимість досягнутих результатів (outcomes);

- бюджетні заявки повинні складатися виходячи із цілей міністерств, які узгоджені із цілями державної політики, на досягнення яких надаються кошти.

Планування бюджету з нуля (Zero – Based Budgeting), 1977–1981 рр.

Основні елементи:

- встановлення цілей, які можуть бути досягнуті за різноманітних рівнів витрат. Для кожної цілі міністерства та відомства повинні запропонувати декілька програм їх досягнення, а витрати, принаймні по одній програмі, повинні бути нижчими за поточний рівень;

- оцінка обсягу ресурсів, які необхідні для досягнення поставлених цілей, повинна була проводитися безвідносно до відповідних бюджетних витрат попереднього періоду;

- міністерствам та відомствам було необхідно поєднати програмну структуру з існуючою організаційною структурою, сформувавши «центри прийняття рішень» (decision units), в яких повинні були прийматися рішення відносно реалізації програм. Подані бюджетні заявки повинні були будуватися у розрізі вказаних центрів прийняття рішень;

- ранжування програм (обґрунтування витрат) за пріоритетністю.

Закон США «Про оцінку результатів діяльності державних установ» (Government Performance and Results Act), 1993 р.

Основні елементи:

- посилення відповідальності державних органів за здійснення програм (керівники мають право самостійно обирати способи досягнення поставлених цілей, можуть перерозподіляти ресурси між статтями витрат у рамках наданого їм кошторису);

- міністерства та відомства повинні розробляти п'ятирічні стратегічні плани, які повинні коригуватися кожні три роки; план роботи на рік, який пов'язує стратегічні цілі міністерства з повсякденною роботою їх працівників;

- підготування міністерствами та відомствами річних звітів, які складають порівняння досягнутих показників соціальної ефективності з запланованими та основними висновками щодо оцінки результатів виконання програм.

Отже, проаналізувавши досвід США, можна зробити висновок, що реструктуризація бюджету та бюджетної системи – це дуже складний та тривалий процес, в основі якого лежить досягнення стабільності економічної системи та досягнення основної мети – результативності.

Звісно, у кожній країні БОР має свої особливості, не існує чітких процедур, інструментів та єдиних методик. Проте, незважаючи на це, можна виокремити низку елементів, які відрізняють бюджетування, орієнтоване на результат, від інших концепцій бюджетування.

Таблиця 1

Використання інформації щодо цілей та результатів задля прийняття управлінських рішень

Спосіб використання інформації	Мета
Performance measurement (Моніторинг результативності)	Оцінка ефективності та продуктивності реалізації програм.
Performance targets (робочі установки)	Результати, які очікуються під час здійснення програми. Слугують також базою для порівняння планових та фактичних результатів виконання програми.
Performance reports (Звіти про результати)	Порівняння планових та фактичних результатів виконання програми. Містять офіційну оцінку результатів реалізації програми.
Performance audits (Аудит результативності програми)	Містить у собі незалежну оцінку вірогідності інформації, яка міститься у звітах про результати реалізації програми.
Performance benchmarks (Бенчмаркінг)	Встановлює критерії, які характеризують найкращі досягнення у тій чи іншій сфері.
Performance contracts (Контракти, які орієнтовані на результат)	Офіційні угоди між державою та постачальниками на постачання / надання певного обсягу продукту / послуг за визначену ціну.
Performance budgeting (Бюджетування, орієнтоване на результат)	Розподіл ресурсів на досягнення визначених цілей.

Джерело: побудовано автором на основі [5, с. 45]



У загальному вигляді бюджетування, орієнтоване на результат, являє собою систему формування (виконання) бюджету, яка відображає взаємозв'язок між бюджетними витратами, які плануються (здійснені), та очікуваними результатами (досягнутими). Основна мета моделі бюджетування – проконтролювати відповідність витрачених ресурсів та отриманих прямих та соціальних результатів, оцінити важливість та економічну і соціальну ефективність тих чи інших видів діяльності, яка фінансується з бюджету.

Управління за результатами являє собою відносно новий підхід до управління суспільними фінансами, проте його не можна назвати принципово новою технологією в теорії та практиці управління фінансами, оскільки різноманітні методи управління за результатами вже довготривалий термін успішно використовуються у сфері приватного бізнесу.

Система збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC) – одна з останніх модифікацій цієї концепції, яка розроблена Norlan Norton Institute на початку 1990-років на базі результатів дослідження професорів Гарвардської школи економіки Д. Нортон та Р. Каплана. Основною причиною проведення дослідження була гіпотеза про те, що управління за допомогою фінансових показників не дає достатньої інформації для прийняття правильних та своєчасних управлінських рішень, оскільки дедалі більшу роль у успішності компанії відіграють нематеріальні активи, а саме: інтелектуальний капітал, репутація та ін.

Що стосується основного принципу системи збалансованих показників, то керувати можливо лише тим, що можна виміряти, тобто поставлених цілей можна досягти лише у тому разі, якщо існують показники, які підлягають кількісному виміру, на основі яких можна оцінити, наскільки та чи інша діяльність компанії сприяє досягненню поставленої мети. Методика системи збалансованих показників допомагає вищому керівництву компанії перевести стратегічні цілі компанії на рівень операційної діяльності: цілі та показники деталізуються до рівня підрозділів та виконавців, переводячи стратегію підприємства на рівень персоналізованих завдань та критеріїв ефективності.

Витрати всіх підрозділів, регіональних та районних, які задіяні для формування бюджету на базі бюджету, орієнтованого на результат, повинні бути розбиті по видах діяльності та направлені на вирішення поставлених перед ними державних завдань. Для кожного виду діяльності розробляється окрема програма. Вона повинна містити опис цілей та завдань, ресурсів, які необхідні для їх досягнення, а також показників результативності стосовно виконання програм та процедур виміру цих показників. Що стосується бюджетних заявок під час бюджетування, орієнтованого на результат, то вони складаються в розрізі цілей та програм.

Формат проекту бюджету, який адміністрація регіону чи орган самоврядування вносить до представницького органу при БОР, має суттєві відмінності від формату бюджету, який складено по статейному способу. До першої частини входять: постановка пріоритетів, цілей та завдань, опис очікуваних результатів, обґрунтування цільових значень показників результатів, які повинні бути досягнуті в різних секторах різними міністерствами та відомствами. У другій частині бюджету проводиться структура витрат, причому в дуже агрегованій формі.

У концепції бюджетування, орієнтованого на результат, змінюється характер відповідальності галузевих підрозділів органів управління. На них покладається відповідальність, передусім, за досягнення запланованих результатів. Підвищення відповідальності

повинно супроводжуватись збільшенням самостійності у витрачанні фінансових коштів. Бюджетотримувачі та розпорядники бюджетних коштів отримують більшу свободу у використанні коштів у рамках виконуваних програм для підвищення ефективності програм, тобто максимізація результатів відносно витрат чи мінімізація витрат відносно результатів. За БОР розпорядники бюджетних коштів мають повноваження щодо часткового перерозподілу ресурсів між програмами, а також мають право у рамках установлених лімітів використати заощаджені кошти у наступному бюджетному році. Все це розширює можливості ефективного використання бюджетних ресурсів.

Якщо розглядати систему контролю, то система контролю виконання бюджетування, орієнтованого на результат, також змінюється. Фактично змінюється контроль цільового використання коштів. На зміну йому повинен прийти контроль відповідності досягнутих результатів установленим цілям. Даний контроль повинен бути кількісним та суворим. Контроль цільового використання бюджетних коштів здійснюється відносно лише високоагрегованих витрат.

Сама концепція бюджетування, орієнтованого на результат, передбачає максимальне забезпечення прозорості, відкритості та доступності всієї бюджетної інформації, яка дає змогу всім зацікавленим особам судити про те, наскільки ефективно витрачаються кошти платників податків, та оцінити ефективність роботи органів влади.

З огляду на вищезазначене, постає необхідність розглянути відмінності традиційного бюджетування, в основу якого покладено постатейний метод, та бюджетування, орієнтованого на результат (табл. 2).

**Висновки.** Отже, найпоширенішою моделлю управління суспільними фінансами донедавна була модель постатейного бюджетування. Основна мета постатейного бюджетування – забезпечення цільового використання коштів. Проте багаторічний досвід роботи використання даної моделі в різних країнах світу показав низьку ступінь її ефективності: це призводить до низького рівня відповідальності та ініціативності нижчої ланки державного управління, відсутності зацікавленості в економії коштів. Порівнюючи бюджетування, орієнтованого на результат, із моделлю постатейного бюджетування, можна виокремити низку переваг БОР.

Переваги використання БОР для уряду:

- постійне отримання більш повної інформації щодо реалізації державних завдань та використання бюджетних коштів у різноманітних сферах діяльності держави;
- можливість більш ефективного розподілення бюджетних коштів між конкуруючими статтями витрат за допомогою отримання більш точної та повної інформації про результати реалізації програм відповідно до пріоритетів державної політики;
- економія бюджетних коштів за рахунок підвищення ефективності роботи державного сектору;
- можливість порівняння декількох запропонованих варіантів програм із точки зору очікуваних результатів та витрат;
- передумови для підвищення контролю над діяльністю міністерства та відомств шляхом установлення показників результативності та порівняння фактично досягнутих результатів із запланованими;
- виявлення та скасування дублюючих та неефективних програм.

Переваги використання БОР для установ:

- можливість самостійного використання бюджетних коштів для досягнення поставлених цілей (само-

стійність у витрачаннях бюджетних коштів, економії коштів, зміни у структурі витрат за умови дотримання лімітів асигнувань та в межах програми);

- можливість хоча б приблизно встановити взаємозв'язок між очікуваними результатами реалізації програми та обсягом необхідних для цього ресурсів, краще планувати свою діяльність;

- можливість підкріплення запитів щодо збільшення бюджетного фінансування економічно збалансованих розрахунків ефективності реалізації програми.

Переваги використання БОР для суспільства:

- бюджетування, орієнтоване на результат, допомагає краще зрозуміти, яку мету ставить перед собою уряд, наскільки поставлені цілі відповідають потребам населення, в якому ступені можливо досягти поставлені цілі та якою ціною.

Що стосується України, то підвищення ефективності у плануванні та витрачаннях бюджетних коштів є основним питанням на порядку денному. Це пов'язано з тим, що перерозподіл бюджетних ресурсів призводить до підвищення якості суспільних благ, які надає держава, та до збільшення кількості громадян, які їх отримують. Своєю чергою, це підвищує рівень довіри громадян до діючого уряду і дає змогу утримувати політичну владу. Бюджетні видатки являють собою потужне джерело економічного зростання, але водночас за неправильної бюджетно-податкової політики можуть стати основою економічної кризи.

Для України це питання дуже актуальне. Сьогодні реалії диспропорції в умовах праці бюджетного та реального сектору становлять загрозу потенційному зростанню економіки України. Орієнтація бюджетних

Таблиця 2

**Порівняльна характеристика моделі постатейного бюджетування та бюджетування, орієнтованого на результат**

Модель постатейного бюджетування	Модель бюджетування, орієнтованого на результат
<i>Розподілення фінансових коштів</i>	
За видами витрат відповідно до функціональної, відомчої, економічної класифікації бюджетних витрат (оплата праці, придбання матеріалу та ін.)	По програмах та стратегічних цілях, які передбачають досягнення певних кінцевих результатів
<i>Принципи планування бюджету</i>	
Не передбачається очікувані результати діяльності, а під час планування головним є обґрунтування потреби в ресурсах. Витратні потреби визначаються, як правило, шляхом індексації величиною витрат попереднього періоду	Першочерговим завданням під час планування діяльності є обґрунтування пріоритетів та очікуваних результатів. Бюджетні витрати співвідносяться з показниками результатів через показники ресурсів та заходів, які необхідні для досягнення результатів
<i>Горизонт планування</i>	
Зазвичай 1 рік	Зазвичай 3 роки
<i>Свобода використання лімітів асигнувань</i>	
Фінансування, яке отримується, розділено на цільові ліміти, кожний з яких має чітко визначену мету. Перерозподілення коштів між статтями та розділами заборонено. Залишки коштів на бюджетному рахунку ліквідуються наприкінці року	Встановлюються довготривалі ліміти асигнувань. Дозволяється перерозподіл коштів між статтями витрат. Можливе перенесення невикористаних коштів на наступний рік та часткове використання асигнувань майбутнього року у поточному році
<i>Контроль використання бюджету</i>	
Переважає зовнішній контроль, який здійснюється вищестоящими або спеціалізованими відомствами. Основна увага приділяється контролю виконання видаткових статей бюджету	Нижчі рівні управління мають більшу відповідальність за прийняття рішень. Ведеться постійний моніторинг діяльності та подальший зовнішній фінансовий аудит. Найголовнішою метою є контроль досягнення поставлених цілей та завдань, а не контроль витрачання бюджетних коштів
<i>Організаційна структура</i>	
Організаційна структура державної установи, як правило, формується по функціональному принципу. Організаційне розподілення установ на відділи та підрозділи базується на тому, які функції вони виконують, а не на кінцевих результатах та продуктах їх діяльності	Організаційна структура установ за БОР здебільшого орієнтується на результати діяльності установи. Оперативні підрозділи та відділи повинні відповідати за конкретні результати своєї роботи, тобто за товари та послуги, які надаються даною установою. Витрати на допоміжні функції, тобто робота керівництва, бухгалтерія, юридична підтримка та ін., як правило, розподіляються між оперативними відділами та підрозділами
<i>Відповідальність працівників за ефективне використання бюджетних коштів</i>	
Низький рівень делегування повноважень. Окремі працівники, на різноманітних рівнях мають невелику кількість повноважень для самостійного прийняття рішень, тобто того, що, на їхню думку, може підвищити ефективність витрачання бюджетних коштів	Високий рівень децентралізації та делегування повноважень. Після того як організація визначила найважливіші пріоритети, сформувала відповідні цілі та надала на їх реалізацію фінансові ресурси, окремим підрозділам усередині організації слід дати змогу самостійно визначати, яким чином поставлені цілі можуть бути досягнуті найкращим чином. Окремі працівники повинні мати більше можливостей впливати на вибір коштів та методів роботи у рамках своєї професійної компетенції. Посилення відповідальності за результативність діяльності. Основна увага приділяється досягненню кінцевих (соціальних) результатів (outcomes). Укладання контрактів та договорів (зокрема індивідуальних) – один із засобів підвищення відповідальності керівників установ за ефективність використання отриманих коштів. У цих контрактах можуть зазначитися цільові показники діяльності певної установи, які повинні бути досягнуті керівниками на певному рівні фінансування. Ступінь виконання бюджету оцінюється на основі даних моніторингу показників результативності, висновків зовнішніх незалежних аудиторських компаній та ін.

Джерело: складено автором на основі [5, с. 46–53]

видатків на реальний сектор економіки оказує негативний вплив на промислові та сільськогосподарські підприємства, знижуючи їх інтерес та мотивацію до зростання в ринкових умовах, що тягне за собою не виправний збиток бюджетним організаціям.

Таким чином, досліджуючи міжнародний досвід та засоби впровадження бюджетування, орієнтованого на результат, в Україні, необхідні такі умови:

- встановлення цілей, завдань та результатів діяльності, які будуть забезпечувати реалізацію пріоритетів державних програм соціально-економічного розвитку України на середньострокову перспективу;
- наявність та застосування формалізованих методів оцінки повної вартості витратних зобов'язань;
- забезпечення мотивації бюджетних установ в ефективному використанні бюджетних коштів;
- застосування конкурентних принципів розподілення бюджетних коштів;
- наявність та застосування бюджетними закладами методів оцінки результатів використання бюджетних коштів.

Отже, резюмуючи, можна зробити висновок, що бюджетування, орієнтоване на результат, – це метод планування, виконання та контролю над виконанням бюджетів усіх рівнів, який базується на застосуванні цільових програм на умовах середньострокового фінансового планування з контролем результатів, які отримані від використання бюджетних коштів. Сам метод бюджетування, орієнтованого на результат, уперше став застосовуватися у фінансовому менеджменті підприємств із метою порівняння витрат і результатів підрозділів підприємства. Основною метою БОР є підвищення ефективності використання бюджетних коштів. При цьому планування та розподілення бюджетних коштів ставиться в залежність від досягнення бюджетними установами конкретних результатів відповідно із середньостроковими пріоритетами соціально-економічної політики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dion Curry The State and Perceptions of Public Sector Reform in Europe / D. Curry, G. Hammerschmid, S. Jilke, S. Van de Walle // Social Science Research Network. International Handbook of Public Administration and Governance. Cheltenham: Edward Elgar. Pp. 369-398. - March 26, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2755045](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2755045).
2. Ferry Hendro Basuki Participatory budgeting and managerial performance in conditions of information asymmetry / F. Hendro Basuki // Ljaber, Vol.13. – № 6 (2015): 4529-4555 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.serialsjournals.com/serialjournalmanager/pdf/1457764128.pdf>.
3. Giuseppe Grossi Appropriateness and Use of Performance Information in the Budgeting Process: Some Experiences from German and Italian Municipalities / G. Grossi, c. Reichard, P. Ruggiero // Public Performance & Management Review. Volume 39, Issue 3, 2016 pages 581-606 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/15309576.2015.1137770>.
4. Michelle Shevin-Coetzee Reforming the Pentagon's budgeting process / M. Shevin-Coetzee // Center for a New American Security, Washington, DC 20005. – February 2016. – 18 p.
5. Quicker, Better, Cheaper?: Managing Performance in American Government (Rockefeller Institute Press) / D. W. Forsythe. - Rockefeller Institute Press, October 18, 2001. – 648 p.
6. Silvia Hernández Sánchez, Sabrina Storm Political Use of Evaluation Results in Central America / S. Hernández Sánchez S. Storm // The Future of Evaluation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137376374\\_15](http://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137376374_15).
7. The current view of the performance budgeting U.S. Commission on Organization of the Executive Branch of the Government, Budgeting and Accounting / P. Fitz – Patrick, U.S. Navy // Washington, DC, 1949 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://calhoun.nps.edu/bitstream/handle/10945/31030/currentviewofper19552fitz\\_1.pdf?sequence=1](https://calhoun.nps.edu/bitstream/handle/10945/31030/currentviewofper19552fitz_1.pdf?sequence=1).

УДК 334+338.2

Слободянюк Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри фінансів та банківської справи  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

## КОНЦЕСІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Статтю присвячено визначенню місця концесії в системі реалізації інвестиційних стратегій державно-приватного партнерства. Систематизовано форми і методи концесії, надано критичну оцінку її правового регулювання. Охарактеризовано концесійні проекти в Україні. Визначено перспективні механізми реалізації концесійних угод.

**Ключові слова:** концесія, інструмент реалізації, інвестиційні стратегії, державно-приватне партнерство, проекти, механізми.

### Слободянюк Н.А. КОНЦЕССИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Статья посвящена определению места концессии в системе реализации инвестиционных стратегий государственно-частного партнерства. Систематизированы формы и методы концессии, дана критическая оценка ее правовому регулированию. Охарактеризованы концессионные проекты в Украине. Определены перспективные механизмы реализации концессионных договоров.

**Ключевые слова:** концессия, инструмент реализации, инвестиционные стратегии, государственно-частное партнерство, проекты, механизмы.

### Slobodyanyuk N.O. CONCESSION AS A TOOL FOR IMPLEMENTING OF INVESTMENT STRATEGIES FOR PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

The article deals with the place of the concession system in the implementation of investment strategies for public-private partnerships. The forms and methods of concession are systematized; a critical assessment of its regulation is given. The concession projects in Ukraine are characterized. Perspective mechanisms for implementation of concession agreements are determined.

**Keywords:** concession, implementation tools, investment strategies, public-private partnership projects, mechanisms.

**Постановка проблеми.** Державно-приватними партнерствами (ДПП) називають домовленості, по яких приватний сектор надає активи і послуги інфраструктури, які традиційно надавалися органами державного управління (лікарні, школи, в'язниці, автодороги, мости, тунелі, залізниці, водогосподарські й очисні підприємства). Привабливість ДПП обумовлена його здатністю збільшити інвестиції в інфраструктуру, а в деяких випадках – принести додатковий прибуток державі. Вважається також, що характерна для приватного сектора вища якість управління й ефективність можуть забезпечити надання більш якісних послуг із меншими витратами. Коли приватний оператор несе певну відповідальність за утримання і поліпшення активів держави, угоди з ДПП називаються концесіями. Концесійні договори є найпоширенішою формою ДПП. За останні 10–15 років у світі реалізовано тисячі великих і малих, успішних і невдалих концесійних проектів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку ДПП порушуються у працях багатьох вітчизняних учених. У статтях Тихенко В. [1], Білопільської О., Фролова С. [2] розглянуто ключові теоретичні аспекти екологічного інвестування, систематизовано основні напрями екологічних інвестицій. Авторами охарактеризовано сутність, механізм та перспективи реалізації проектів спільного впровадження, а також визначено специфіку та особливості проектів державно-приватного партнерства для забезпечення потреб екологізації національного господарства. Рассадникова С. також зауважує [3, с. 181], що вироблення чітких і специфічних правил реалізації ДПП щодо розбудови екологічної інфраструктури на принципах прозорості, взаємоузгодженості інтересів держави і бізнесу, взаємовигоди, справедливого розподілу ризиків і позитивних результатів від реалізації партнерських проектів забезпечить базові привабливі умови для залучення приватного сектору економіки,

неурядових некомерційних організацій, інституцій громадського суспільства, міжнародних фінансових, комерційних і некомерційних організацій.

**Мета статті** полягає у визначенні місця концесії в системі реалізації інвестиційних стратегій державно-приватного партнерства в Україні та її перспектив.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз участі приватного сектора в проектах державно-приватного партнерства, за даними Світового банку, виокремлює чотири моделі взаємодії бізнесу та держави в інфраструктурних об'єктах, а саме [4, с. 138]:

- контракти підряду, за якими державна організація надає суб'єктові підприємницької діяльності право на управління об'єктом інфраструктури протягом встановленого періоду, тоді як власність та інвестиційні рішення належать державі. При цьому існує два варіанти розрахунків, коли плату за послуги стягує державний сектор і сплачує приватній компанії або в рамках оренди (лізингу) приватний сектор інвестує в операційну діяльність (поточний ремонт), збирає плату і сплачує державі;

- концесії, за якими державна організація надає суб'єктові підприємницької діяльності право на управління об'єктом на платній та строковій основі на умовах, визначених у концесійному договорі, який укладається на 10–50 років, а також визначає порядок реалізації відповідних проектів (будівництва, обслуговування, експлуатації, оренди, передачі об'єкта);

- нові проекти, або проекти «з нуля», коли суб'єкт підприємницької діяльності або спільне підприємство з державним та приватним капіталом розробляє новий об'єкт за період, установлений в інвестиційному договорі, який може бути повернений до державного сектору в кінці дії концесійного договору;

- відділення активів, коли суб'єкт підприємницької діяльності купує частку капіталу в державній організації за рахунок продажу активів, держав-

ної пропозиції або програми масової приватизації, яка може бути повна (уряд передає 100% капіталу державної організації до суб'єктів підприємницької діяльності) або часткова (уряд передає частину капіталу державної організації до суб'єктів підприємницької діяльності).

Відмінною рисою концесії є те, що держава як одна зі сторін концесії володіє монополієм правом на певні ресурси або зайняття певною діяльністю. Найпоширенішими типами концесійних угод є [5, с. 42]:

- BOT (Build – Operate – Transfer) – «Будівництво – управління – передача». Концесіонер здійснює будівництво та експлуатацію протягом установленого строку, після чого об'єкт передається державі. Зазвичай концесійні схеми BOT використовуються під час будівництва автострад, трубопроводів, електростанцій, аеропортів, тунелів, стадіонів, інших об'єктів, які вимагають значних капіталовкладень, проте повинні залишатись у власності держави;

- BTO (Build – Transfer – Operate) – «Будівництво – передача – управління». Концесіонер будує об'єкт, який передається державі у власність одразу після завершення будівництва, після чого він надається в експлуатацію концесіонеру. Ця схема найвигідніша для держави, оскільки передбачає високий ступінь державного контролю над об'єктом концесії і за необхідності держава в будь-який час може вплинути на діяльність концесіонера;

- BOO (Build – Own – Operate) – «Будівництво – володіння – управління». Концесіонер будує об'єкт та здійснює експлуатацію, володіючи ним на праві власності, строк дії якого не обмежується;

- BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) – «Будівництво – володіння – управління – передача» передбачає, що концесіонер будує об'єкт, здійснює експлуатацію, володіє об'єктом протягом певного строку, після закінчення якого об'єкт переходить у власність держави;

- ROT (Rehabilitate – Operate – Transfer) – «Реконструкція – управління – передача». Ця схема аналогічна BOT, тільки замість будівництва нового об'єкта передбачена реконструкція існуючого;

- DBFO (Design – Build – Finance – Operate) – «Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація». за такого підходу вся відповідальність за проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію пов'язана воедино та передана приватному партнеру. В Європі, Латинській Америці та Азії така схема зазвичай використовується для розроблення нових проектів платних доріг.

Зазначені схеми не є стабільними та дуже часто переплітаються між собою, створюючи нові види концесій.

Концесійне законодавство існує в понад 120 країнах світу з різним суспільним і державним устроєм. Спектр об'єктів, збудованих у рамках концесійних угод, надзвичайно широкий: від грандіозного проекту століття «Євротунель» вартістю 15 млрд. дол. США до контрактів муніципальних органів влади у сфері дозвілля і відпочинку вартістю в декілька тисяч доларів. Більше всього концесійних проектів реалізується у сферах водопостачання і каналізації, газового й електроенергетичного господарства, автодоріг та залізниць, міського будівництва, лісового господарства, розробки надр.

Закон України «Про концесії», який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах) [6]. Концесія –

надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння) за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику.

Законом України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 № 2624-VI передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, установлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора [7].

Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011 № 3687-VI визначає особливості передачі в оренду чи концесію окремих об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності, особливості оренди та концесії таких об'єктів [8].

Під час підготовки проекту ДПП залежно від обраного виду майбутнього договору застосовуються також відповідні процедури та методики, що стосуються особливостей укладення концесійних договорів, договорів про спільну діяльність та інших договорів на конкурсній основі. Завданням концесійного конкурсу є визначення юридичної чи фізичної особи, яка забезпечить найкращі умови здійснення концесійної діяльності. Організація і проведення концесійного конкурсу здійснюється концесіодавцем. Рішення про переможця концесійного конкурсу та надання в концесію об'єкта права державної або комунальної власності за результатами концесійного конкурсу приймає концесіодавець [9].

Перелік об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію, містить [10]: об'єкти, які можуть бути спеціально збудовані відповідно до умов концесійного договору для задоволення громадських потреб; об'єкти незавершеного будівництва та законсервовані об'єкти, які можуть бути добудовані з метою їх використання для надання послуг із задоволення громадських потреб; майно підприємств, які є цілісними майновими комплексами або системою цілісних майнових комплексів, що:

а) забезпечують пошук, розвідку родовищ корисних копалин і їх видобування, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері та використання об'єктів соціально-культурного призначення;

б) провадять діяльність з виробництва, транспортування, передачі, розподілу та постачання електричної енергії, пару та гарячої води;

в) забезпечують надання послуг у сфері експлуатації аеропортів, злітно-посадкових смуг на аеродромах;

г) забезпечують комплексне надання послуг у сфері експлуатації морських портів та їх інфраструктури.

Постановою Кабінету Міністрів України затверджено Типовий концесійний договір, а Міністерство економічного розвитку і торгівлі уповноважено давати роз'яснення з питань застосування цієї Постанови [11]. Пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації можуть надаватися концесіонерам збиткових і низькорентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення [12]. Реєстр концесійних договорів запроваджується відповідно до статті 14 Закону

України «Про концесії» з метою обліку концесійних договорів, укладених між концесіонерами та уповноваженими на укладення концесійного договору органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування [13]. Реєстр веде Фонд державного майна. У табл. 1 наведено характеристику концесійних договорів України. Протягом 2000–2012 рр. укладено вісім концесійних договорів, із них: три – Міністерством енергетики та вугільної промисловості у сфері видобутку антрацитового вугілля і нафто-газовидобутку; два – «Укравтодором» на будівництво дороги Львів – Краковець, автомагістралі Львів – Броди (дію договорів зупинено), по одному – Донецькою і Херсонською обласними адміністраціями у сфері вітрової енергетики, Львівською обласною адміністрацією – на відбудову Палацу XIX ст. в с. Тартаків.

Концесійний платіж за право на управління (експлуатацію) майном підприємств, їх структурними підрозділами, що є цілісними майновими комплексами або системою цілих майнових комплексів, яке використовується для забезпечення завершеного циклу виробництва продукції (робіт, послуг) та добування об'єкта незавершеного будівництва, визначається концесіодавцем за результатами концесійного конкурсу та розраховується одним із таких способів [15]:

1) як частка (у відсотках) вартості наданого у концесію об'єкта за результатами його оцінки, проведеної в порядку, визначеному законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність;

2) як частка (у відсотках) чистого доходу від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням суми фіксованого концесійного платежу, визначеної за результатами концесійного конкурсу;

3) як частка (у відсотках) вартості наданого у концесію об'єкта за результатами його оцінки, проведеної в порядку, визначеному законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність, та частка (у відсотках) чистого доходу від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Концесійний платіж за право на створення (будівництво) нового об'єкта визначається концесіодавцем за результатами концесійного конкурсу, розрахову-

ється як частка (у відсотках) чистого доходу від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та встановлюється з дати одержання концесіонером визначеного умовами концесійного договору доходу від експлуатації наданого у концесію об'єкта, але не пізніше ніж через шість місяців після введення його в експлуатацію.

**Висновки.** Важливість концесійної форми реалізації проектів державного партнерства визначається тим, що вона дає змогу збалансувати інтереси держави та приватного інвестора в процесі проектування, будівництва, реконструкції, фінансування, експлуатації, управління, володіння, передачі об'єктів державної власності, призначених для задоволення громадських потреб важливої соціально-економічної значущості.

Попри наявність потужної нормативно-правової бази, Україна не має суттєвих позитивних здобутків щодо реалізації концесійних угод. Починаючи з 2000 р. укладено тільки вісім договорів у сфері видобутку вугілля, нафти, газу, будівництва автодоріг, вітрової енергетики, культурної спадщини. Дію частини з них зупинено або оскаржено в суді.

Перспективними напрямками використання концесійних механізмів є соціально-орієнтовані сфери суспільного життя, зокрема житлово-комунальне господарство (централізоване водо-, тепlopостачання і водовідведення), охорона здоров'я, інфраструктура (дороги, залізниці, аеропорти, трубопровідні мережі). Державно-приватне партнерство у цих сферах дасть змогу зменшити навантаження на бюджету систему і знівелювати вплив чинників, які зменшують їх привабливість для приватного інвестора, а саме: пряме регулювання діяльності з боку відповідних органів центральної/місцевої влади, обмеження тарифно-цінової політики, а також низький рівень життя та платоспроможності населення.

Запорукою ефективності реалізації інвестиційних стратегій у концесійній діяльності є: чіткі гарантії для інвесторів, у тому числі щодо умов договору та майнових прав; урегулювання питань адекватного розподілу ризиків між приватним і державним партнерами; забезпечення можливості повноцінного захисту довгострокових національних інтересів, створення рівних умов конкуренції, контроль реалізації

Таблиця 1

Характеристика концесійних договорів державного майна в Україні [14]

№ з/п	Дата реєстрації договору	Найменування концесіодавця	Найменування концесіонера	Майно, що надане в концесію, його місцезнаходження	Термін, на який укладено концесійний договір
1	14.11.2000	«Укравтодор»	Консорціум «Трансмагістраль»	Дорога Львів – Краковець	З 23.12.1999 на 45 років (припинено)
2	21.03.2003	«Укравтодор»	ВАТ «ВНК Розточчя СТ»	Автомагістраль Львів – Броди	З 26.12.2002 на 49 років (припинено)
3	02.04.2004	Донецька ОДА	Вітроенергопром	Новоазовська вітрова електростанція	З 14.01.2004 на 50 років
4	21.03.2007	Херсонська ОДА	ТОВ «Сивашенергопром»	Об'єкт незавершеного будівництва Сиваська вітрова електростанція	З 29 грудня на 49 років (Визнано діючим відповідно до рішення Вищого господарського суду від 21.01.2009 № 14/285-ПД-08)
5	16.07.2010	Львівська ОДА	ФОП Новосад І.І.	Палац XIX ст. в с. Тартаків	З 30.12.2009 на 49 років
6	08.02.2012	Міністерство енергетики та вугільної промисловості	ДТЕК «Ровеньки-антрацит»	ЦМК ДП «Ровеньки-антрацит»	З 30 грудня 2011 на 49 років
7	08.02.2012		ДТЕК «Свердлов-антрацит»	ЦМК ДП «Свердлов-антрацит»	З 30.12.2011 на 49 років
8	05.06.2012		ТОВ «ДВ нафтогазовидобувна компанія»	ЦМК ДП «Тепло-електроцентрально – «Есхар»	На 49 років з 20.04.2012 по 19.04.2061

конкурентних правил і монопольного становища приватних інвесторів, заходи із запобігання корупції під час використання коштів державних інвесторів.

Перспективами подальших досліджень є визначення особливостей і перспектив реалізації концесійних угод у сфері будівництва автомобільних доріг.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тихенко В.С. Спільне впровадження та державно–приватне партнерство як інвестиційні механізми екологізації економіки / В.С. Тихенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 2. – С. 114–116.
2. Білопільська О.О. Державно–приватне партнерство як механізм інвестування інноваційних технологій поводження з відходами / О.О. Білопільська, С.М. Фролов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 181–185.
3. Рассадникова С.І. Концептуальне обґрунтування державно–приватного партнерства в контексті формування інвестиційної привабливості об'єктів екологічної інфраструктури / С.І. Рассадникова // Mechanism of Economic Regulation. – 2012. – № 2. – С. 176–185.
4. Ільїна А.О. Державно–приватне партнерство як фактор підвищення ефективності інноваційно–інвестиційної діяльності в Україні / А.О. Ільїна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 36–140.
5. Бойко О. Державно–приватне партнерство: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні / О. Бойко // Юридична газета. – 2013. – № 22. – С. 42–43.
6. Про концесії : Закон України від 16.07.1999 № 997–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
7. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності : Закон України від 21.10.2010 № 2624–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>.
8. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно–енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності : Закон України від 08.07.2011 № 3687–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3687-17>.
9. Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.04.2000 № 642 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/642-2000-%D0%BF>.
10. Перелік об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 грудня 1999 р. № 2293 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 23 квітня 2003 р. № 571) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2293-99-%D0%BF>.
11. Про затвердження Типового концесійного договору : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.04.2000 № 643 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/643-2000-%D0%BF>.
12. Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання : Постанова Кабінету Міністрів України від 13.07.2000 № 1114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1114-2000-%D0%BF>.
13. Про реєстр концесійних договорів : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.01.2000 № 72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/72-2000-%D0%BF>.
14. Реєстр концесійних договорів державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://data.gov.ua/sites/default/files/reestr\\_koncesii\\_derzh.xls](http://data.gov.ua/sites/default/files/reestr_koncesii_derzh.xls).
15. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.04.2000 № 639 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF>.

УДК 336.71

Ткаченко Я.С.

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант відділу державних фінансів  
ДННУ «Академія фінансового управління»

## ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ: СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

У статті систематизовано фінансові інструменти, що використовуються у світовій практиці для фінансування інфраструктури. Досліджено еволюцію розвитку інструментів фінансування з урахуванням характерних рис інфраструктури. Особливу увагу приділено борговим інструментам, застосування яких значно знижує вартість фінансування, сприяючи розширенню варіантів фінансування та диверсифікації інвесторів, що є актуальним для України.

**Ключові слова:** інфраструктура, державно-приватне партнерство, проектне фінансування, проектні облигації, синдикований кредит.

### Ткаченко Я.С. ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ: СОВРЕМЕННЫЕ МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

В статье систематизированы финансовые инструменты, используемые в мировой практике для финансирования инфраструктуры. Инструменты финансирования рассматриваются в своем эволюционном развитии с учетом характерных особенностей инфраструктуры. Особое внимание уделяется долговым инструментам, применение которых значительно снижает стоимость финансирования, способствует расширению вариантов финансирования и диверсификации инвесторов, являясь актуальным для Украины.

**Ключевые слова:** инфраструктура, государственно-частное партнерство, проектное финансирование, проектные облигации, синдицированный кредит.

### Tkachenko I.S. INFRASTRUCTURE FINANCING INSTRUMENTS: GLOBAL TRENDS OF PROJECT FINANCING

Financial instruments used in international practice for infrastructure financing were systematized in the article. Presented evolutionary development of financing instruments, taking into account the characteristics of the infrastructure. Particular attention is paid to debt instruments, important for Ukraine as significantly reduces the cost of finance and facilitates the expansion and diversification of financing options for investors.

**Keywords:** infrastructure, public-private partnerships, project finance, project bonds, syndicated loan.

**Постановка проблеми.** Результатом збільшення потреб фінансування інфраструктури, бюджетних обмежень і, як наслідок, неспроможності держави задовольняти ці потреби як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються, стала зміна підходів до фінансування інфраструктури та зміщення акцентів із державного в приватний сектор. Широкого розповсюдження набуло проектне фінансування, що стало фінансовим рішенням для інфраструктурних проектів за участю держави, давши змогу останній виступати контрагентом (йдеться про державно-приватне партнерство), виконувати функції регулятора, водночас давши змогу фінансовим ринкам і посередникам відігравати важливу роль у формуванні фінансових контрактів та прийнятті фінансових рішень для залучення інвесторів. Проектне фінансування набуло широкої популярності як метод залучення приватного капіталу в проекти, що характеризуються високою специфічністю, потребують масштабних обсягів інвестицій та мають суспільне значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання дослідження механізму державно-приватного партнерства у фінансуванні інфраструктури знайшло своє відображення в роботах зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема С. Гатті, Е. Йескомба, Р.Д. Гроссе, В. Варнавського, Т. Єфименко, В. Запатріної, С. Науменкової та ін. Окремі дослідження присвячені проблематиці емісії цінних паперів, насамперед інфраструктурних облигацій (О. Солодовнік, К. Доукіна та ін.). Проте, незважаючи на значний доробок вищезгаданих учених, концептуальний підхід, пов'язаний із вибором доцільних фінансових інструментів з урахуванням національної специфіки для України залишається дискусійним.

**Мета статті** полягає у дослідженні сучасних тенденцій у галузі застосування сучасних інструментів фінансування інфраструктури, яка починаючи із середини 2000-х років зазнала радикальних трансформацій, основними причинами яких стали зміни в самому макроекономічному середовищі, переформатування порядку регулювання фінансових посередників та збільшення потреб у масштабних довгострокових інвестиціях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З точки зору приватного інвестора, який здійснює кредитування або стає співвласником інфраструктурного об'єкта, інфраструктура представляє собою цікавий альтернативний клас активів, що характеризується такими рисами (рис. 1).

Еволюція та вдосконалення інструментів, які б ураховували наведені вище характеристики інфраструктури та задовольняли масштабні фінансові потреби, продовжується. Вона пройшла досить три-

Довгострокові активи з тривалим економічним життям
Низький технологічний ризик
Надання основних суспільних послуг
Нееластичний попит
Природна монополія або квазімонополійний ринок
Високі бар'єри входження на ринок
Активи, що регулюються
Часте природне хеджування проти інфляції
Стабільні, передбачувані грошові потоки від операційної діяльності
Низька кореляція з динамікою цін традиційних активів та загальною макроекономічною ситуацією

**Рис. 1. Типові характеристики інфраструктурних об'єктів [1]**



валий шлях від масової приватизації інфраструктурних активів у 1980-х роках минулого століття, коли інвестиції в інфраструктуру переважно здійснювалися через інструменти, що не котируються на біржі [2], до появи державно-приватного партнерства.

Розвиток фінансових ринків призводить до появи інноваційних фінансових інструментів (табл. 1).

В основу класифікації інструментів, яка представлена вище, покладено такі критерії: приналежність до власного чи боргового капіталу; можливість розміщення та обігу цінного паперу на фондовій біржі або не допущені до біржового обороту та не котируються на біржі.

Розглянемо детальніше інструменти фінансування, які поширені на ринку державно-приватного партнерства.

Акціонерне фінансування становить 10–30% від загального обсягу фінансування проектів [3, с. 14]. за акціонерного фінансування приватні інвестори беруть участь у капіталі проектної компанії та стають власниками проектної компанії пропорційно їхній частці, розраховуючи на стабільні дивіденди.

Протягом досить тривалого часу до публічних компаній належали компанії, які надавали транспортні послуги (аеропорти, морські порти), комунальні послуги тощо. У деяких країнах із ринком, що формується, більша частка в інфраструктурних компаніях належить державі. Власники акцій, які безпосередньо котируються на біржі, у переважній більшості є міноритарними акціонерами та мають непрямий вплив на управління компанією. До таких інвесторів відносять у тому числі і держателів акцій компаній поновлюваних джерел енергії (YieldCo), зокрема сонячних та вітрових електростанцій. Ринок цих інструментів виник у США і є зовсім молодим, але приваблює інвесторів досить високою динамікою розвитку, що може забезпечити більшу порівняно з облігаціями доходність. Для підвищення зацікавленості в акціях YieldCos-проектів, компаніям дозволяється збільшувати на певну кількість років величину амортизаційних нарахувань [3; 5].

Проте найбільше розповсюдження на ринку інфраструктурних проектів отримало проектне фінансування, формою якого можемо назвати державно-приватне партнерство, запровадження якого сприяло узаконенню участі приватного капіталу у фінансуванні нелістингових інфраструктурних проектів. Створення окремої проектної компанії (SPV – Special Purpose Vehicle) під інвестиційний проект давало можливість у процесі переговорів фіксувати частки кожного партнера та інструменти його входження в проект.

Ринок боргових інструментів історично становить 60–80% від загального обсягу фінансування (високий рівень співвідношення борг / власний капітал

притаманний для більшості ДПП-проектів) [3, с. 14]. Цей ринок відіграє сьогодні фундаментальну роль у підтримці фінансування інфраструктури. Суттєвою особливістю даного ринку є переважна більшість контрактів типу BOT (Build, Operate, Transfer: будівництво – експлуатація/управління – передача) та BOOT (Build, Own, Operate, Transfer: будівництво – володіння – експлуатація/управління – передача), які відносять до сегменту синдигованих кредитів [2].

На рис. 2. представлено загальні обсяги синдигованих кредитів та кредитів проектного фінансування.

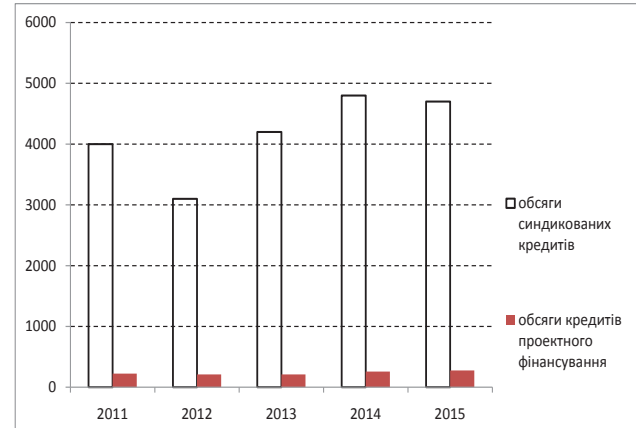


Рис. 2. Загальні обсяги синдигованого кредитування та проектного фінансування, млрд. дол. [7; 8]

Загальні обсяги синдигованого кредитування сягали в 2015 р. 4,7 трлн. дол. та порівняно з попереднім роком скоротилися на 3% [7]. Загальний обсяг кредитів проектного фінансування у 2015 р. становив 276,9 млрд. дол., що на 6,6% вище порівняно з 2014 р. [8]. Найбільш активним регіоном став регіон ЕМЕА (Європа, Близький Схід та Африка), частка якого в 2015 р. становила 39,1% світового ринку проектного фінансування. У галузевому розрізі 108,3 млрд. дол. (39% від загального обсягу) отримали енергетичні проекти, обсяги кредитування по яких зросли на 25,6% порівняно з минулим роком.

Синдигована позика надається пулом банків на чолі з одним або декількома уповноваженими організаторами (MLAs- Mandated Lead Arrangers), які організують пакет фінансування на одного позичальника. Організатор позики в синдикаті розробляє вимоги до позичальника від імені синдикату та домовляється про умови надання та повернення коштів, а також рівень процентних ставок. Умови кредитування значною мірою залежать від специфіки проекту та особливостей країни: політичної стабільності, валютного

Таблиця 1

Інструменти фінансування інфраструктури для приватних інвесторів

Вид активу	Інструмент	Механізм фінансування інфраструктурного проекту
Акції	Лістингові	Публічне підприємство. Акції компаній поновлюваних джерел енергії (YieldCos)
	Нелістингові	Приватне підприємство. Пряме / співінвестування в інфраструктурні проекти через акціонерний капітал, Державно-приватне партнерство
Змішані	Змішані/гібридні	Субординовані кредити/облігації, Мезанінне фінансування
Боргові із фіксованою доходністю	Облігації	Проектні облігації
		Муніципальні облігації («revenue bonds»)
		«Зелені» облігації (Green Bonds, Sukuk)
	Кредити	Пряме/ Co-Investment /спільне кредитування інфраструктурних проектів, Синдиговані кредити

Джерело: складено автором за [3; 4]

курсу та ризику його зміни, рівня інфляції. Синдикований кредит складається з декількох окремих позик, причому кожен банк – учасник синдикованого кредиту несе відповідальність винятково за свою суму позички. Тільки деякі умови контракту контролюються всіма учасниками синдикованого кредиту, наприклад прискорення повернення суми позички (де вся сума кредиту підлягає негайній оплаті).

Отже, кредити комерційних банків є найбільш вагомим інструментом фінансування інфраструктури, враховуючи їх гнучкість щодо можливостей перегляду умов позички та реагування на нові або непередбачені обставини. Саме ця гнучкість і відрізняє банківські кредити від іншого вагомим інструменту облігацій, що також широко використовується під час оформлення фінансування інфраструктури.

Набільшого розповсюдження на ринку проектного фінансування набули проектні, муніципальні (revenue bonds) та «зелені» облігації. Фінансування через емісію облігацій дає змогу позичальнику отримати безпосередній доступ до фінансових ресурсів інституційних та приватних інвесторів, оминаючи посередників, якими зазвичай є банківські установи. Важливу функцію тут виконують рейтингові агенції, які оцінюють ризикованість проекту і встановлюють кредитний рейтинг облігацій, що показує рівень привабливості інвестицій і ціну, яку вони повинні платити.

У табл. 2 наведено порівняльну характеристику окремих критеріїв випуску облігацій.

Розвинутий ринок корпоративних облігацій та диверсифікація портфелю активів сприяють широкому розповсюдженню облігацій корпорацій порівняно з проектними, що емітуються винятково для фінансування конкретного проекту. Обмеженість одним проектом спричиняє обережність щодо їх використання на початковому етапі проекту, коли будівельні ризики є високими, тому такі облігації зазвичай застосовуються для фінансування розбудови та монетизації вже існуючих (brownfield projects) інфраструктурних об'єктів або як інструмент рефінансування. Але водночас проектні облігації мають деякі риси, що роблять їх більш привабливими порівняно з синдикованими кредитами:

- облігації є стандартизованими інструментами ринку капіталів та мають кращу ліквідність за значного розміру емісії. Більш висока ступінь ліквідності може викликати зниження вартості фінансування порівняно із синдикованими кредитами;

- значна емісія може стати елементом індексів облігацій, створюючи додатковий інтерес для інвесторів на ринку облігацій;

- проектні облігації можуть бути випущені з довшим терміном погашення, ніж синдиковані кредити банків.

Емісію муніципальних облігацій у багатьох країнах контролюють банки розвитку, які відіграють

вирішальну роль під час фінансування інфраструктури. Крім того, для підвищення попиту на зазначений актив у деяких країнах йдуть на зниження ставки оподаткування.

Цікавим інструментом, який також набув широкого використання і становить 0–30% від загального обсягу фінансування проектів [3, с. 14], стає субординований борг (Mezzanine/Subordinated loans). Субординований борг представляє собою частку боргу, яка на певних умовах прирівнюється до капіталу проектною компанією. Віднесення до тієї чи іншої категорії (кредитор, держатель акцій чи частки, або кредитор, що прирівнюється до акціонера з особливими правами) залежить від права на пред'явлення претензій, яке отримує інвестор: пріоритетні претензії (кредитор) або залишкові претензії (власник акціонерного капіталу чи субординованого боргу). Таке використання субординованого боргу (квазі-капіталу) дає змогу проектній компанії підтримувати більш високий рівень боргу до власного капіталу в проекті.

**Висновки.** Основні характеристики інфраструктури, бюджетні обмеження, постійна потреба у розбудові інфраструктури та еволюція ринків капіталу стали основою модернізації підходів до фінансування та появи державно-приватного партнерства, а наявність прямого або опосередкованого контролю з боку держави призвела до появи нових фінансових інструментів.

Переформатування порядку регулювання фінансових посередників та збільшення потреб у масштабних довгострокових інвестиціях призвели до перерозподілу потоків від банківського сектору до сектору інституційних інвесторів та до появи чисельних боргових інструментів, у тому числі і «зелених», що відповідають сучасним трендам відповідального фінансування. Останні тенденції на ринку фінансування інфраструктурних проектів свідчать про відродження спільного інвестування. Оминаючи посередників, переважно інвестиційні компанії та банки, та уникаючи зайвих витрат, спільне інвестування забезпечує концентрацію капіталу безпосередньо на проекті.

В Україні світові тенденції проектного фінансування, незважаючи на існуючу потребу в диверсифікації інструментів фінансування інфраструктури, так і не отримали свого розвитку. Навіть такі класичні інструменти, як банківське проектне фінансування і боргові цінні папери, поки що не набули поширення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gatti, S. «Fueling European Union Growth: Financing and Investing in Infrastructure», Working Paper, 2012. Carefin Bocconi.
2. Raffaele Della Croce and Stefano Gatti. Financing infrastructure – international trends OECD journal: financial market trends – volume 2014/1. – P. 123–138.
3. Mapping of instruments and incentives for infrastructure financing: a taxonomy OECD report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors. © OECD 2015 [Електронний ресурс]. – Режим

Таблиця 2

Порівняльна характеристика окремих критеріїв випуску облігацій

	Критерії порівняння	Проектні облігації	Корпоративні облігації	Муніципальні облігації (revenue bonds)
1.	Емітент	Проектна компанія (SPV)	Фірма, корпорація	Органи місцевої влади
2.	Строк обігу	15-25 років (довгострокові)	1-10 років (середньострокові)	10-20 років (довгострокові)
3.	Об'єкт фінансування	Інфраструктурні об'єкти	Поточна господарська (операційна) діяльність	Фінансування місцевих проектів
4.	Доходність	Низька	Достатньо висока	Середня
5.	Джерело погашення	Кошти отримані від експлуатації об'єкту	Доходи від поточної операційної діяльності	Кошти отримані від експлуатації об'єкту

Джерело: складено автором на основі [6, с. 291]

- доступу: <https://g20.org/wp-content/uploads/2015/09/Mapping-of-Instruments-and-Incentives-for-Infrastructure-Financing-A-Taxonomy.pdf>.
4. Public-private-partnership in infrastructure resource center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/financing/sources>.
  5. The YieldCo structure. Unlocking the value in power generation assets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-yieldco-brochure/\\$FILE/ey-yieldco-brochure.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-yieldco-brochure/$FILE/ey-yieldco-brochure.pdf).
  6. Солодовник О.О., Докуніна К.І. Удосконалення механізму фінансування інфраструктурних проектів шляхом випуску інфраструктурних облігацій / О.О. Солодовник, К.І. Докуніна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 289–292.
  7. Global syndicated loans review. Managing underwriters // Thomson Reuters Full Year 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2015\\_Global\\_Syndicated\\_Loans\\_Review.pdf](http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2015_Global_Syndicated_Loans_Review.pdf).
  8. Global project finance review. Managing underwriters // Thomson Reuters Full Year 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2015\\_Global\\_Project\\_Finance%20Review.pdf](http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2015_Global_Project_Finance%20Review.pdf).

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.3

**Кучер С.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту**Житомирського державного технологічного університету*

### ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В статті проведено аналіз та групування основних проблем формування консолідованої фінансової звітності. Усі виявлені проблеми згруповано за організаційним та методичним характером. Досліджено стан наукових розробок в Україні щодо проблем формування консолідованої фінансової звітності та виявлено основні напрями наукових досліджень за даною тематикою.

**Ключові слова:** консолідована фінансова звітність, група компаній, нормативне регулювання, процес консолідації, наукові дослідження, методика обліку.

#### Кучер С.В. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье осуществлен анализ и проведена группировка основных проблем формирования консолидированной финансовой отчетности. Все проблемы сгруппированы по организационному и методическому характеру. Исследовано состояние научных разработок в Украине в сфере формирования консолидированной финансовой отчетности и определены основные направления научных исследований по данной тематике.

**Ключевые слова:** консолидированная финансовая отчетность, группа компаний, нормативное регулирование, процесс консолидации, научные исследования, методика учета.

#### Kucher S.V. THE PROBLEMS OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

The article presents the analysis and grouping carried the main problems of formation of the consolidated financial statements. All the problems are grouped by organizational problems and problems of a methodological nature. Investigated the state of scientific developments of the consolidated financial reporting in Ukraine and the main directions of scientific research on the subject.

**Keywords:** consolidated financial statements, group of companies, regulation, consolidation, research, accounting technique.

**Постановка проблеми.** Одним із найперспективніших напрямів розвитку бізнесу сьогодні є утворення різноманітних груп підприємств, які пов'язані між собою, але, в той же час, залишаються окремими юридичними особами, – холдинги, консорціуми, конгломерати, концерни, тощо. В таких групах підприємств один суб'єкт господарювання виступає материнською компанією та контролює інші, що входять до даної групи. Відповідно до даних Державної служби статистики України, станом на 01 січня 2016 р. в Україні функціонувало 12,3 тис. дочірніх підприємств, 2,3 тис. асоціацій, 0,6 тис. корпорацій, 0,06 тис. консорціумів, 0,2 тис. концернів та 5,1 тис. інших об'єднань [1]. Для одержання реальних даних про господарську діяльність таких об'єднань законодавством встановлено окремий вид фінансової звітності – консолідована фінансова звітність, яка складається за допомогою використання спеціальних облікових методів та прийомів. Використовуючи міжнародний досвід та методологію бухгалтерського обліку, практику використання інформаційних систем та технологій, розпочалось розширення усіх видів звітності, в тому числі й консолідованої.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості складання консолідованої фінансової звітності досліджено в працях Н.А. Букало, О.Ю. Волкової, Г.М. Воляник, О.С. Герасименко, М.М. Гоголь, А.Г. Загороднього, Л.В. Івченко, З.Н. Ісмухамбетової, К.Є. Коби, В.М. Костюченко, М.Р. Лучка, С.В. Люшиної, О.А. Панфілової, А.В. Полякова, І.В. Семчук, Н.О. Скрыги, Н.І. Федоронько, В.В. Шоль та ін. У наукових працях вказаних науковців розглядаються, в переважній більшості, практичні аспекти формування окремих показників

консолідованої фінансової звітності, а також висвітлюються основні принципи складання такої звітності відповідно до вимог чинного законодавства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи внесок вчених у розвиток організаційно-методичних аспектів формування показників консолідованої фінансової звітності, оцінюючи вплив нормативно-правового регулювання у сфері бухгалтерського обліку, потребують систематизації існуючі проблеми складання консолідованої фінансової звітності як теоретичного, так і методичного характеру, з метою їх більш глибокого дослідження та вирішення.

Метою статті є проведення систематизації, групування та аналізу основних проблем складання консолідованої фінансової звітності в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Методики консолідації фінансової звітності є достатньо складними та передбачають збір та обробку великої кількості обліково-економічної інформації. Основна проблема, з якою зіштовхуються вітчизняні підприємства, полягає в розробці та впровадженні єдиної облікової політики з метою складання фінансової звітності за міжнародними стандартами, що є однією з умов підготовки консолідованої фінансової звітності. Консолідація передбачає, що усі структурні підрозділи підприємства та материнська компанія повинні подавати облікову інформацію в єдиному форматі, для чого створюється єдина облікова політика групи підприємств. Проте це не єдина проблема, яка є характерною для процесу консолідації фінансової звітності вітчизняних підприємств. Дослідження особливостей формування показників та складання консолідованої фінансової звітності дозволило виді-

лити ряд проблем, пов'язаних з підготовкою такої звітності (рис. 1). Усі виділені проблеми згруповано нами за напрямками: проблеми організаційного та проблеми методичного характеру.

Як показує інформація, наведена на рисунку 1, вітчизняні підприємства зіштовхуються з низкою проблем при складанні консолідованої фінансової звітності. Охарактеризуємо основні з них.

Однією з основних проблем організаційного характеру є складність нормативного регулювання, оскільки регулювання порядку складання консолідованої фінансової звітності та консолідації окремих її показників в Україні регулюється низкою нормативно-правових актів національного рівня (Порядок подання фінансової звітності № 419 від 28 лютого 2000 р. зі змінами та доповненнями, Наказ Міністерства фінансів України «Питання складання фінансової звітності» № 37 від 24 лютого 2000 р. зі змінами та доповненнями, Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін») та міжнародного рівня (Міжнародний стандарт фінансової звітності 11 «Спільна діяльність», Міжнародний стандарт фінансової звітності 12 «Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання», Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Об'єднання бізнесу», Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність», Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності», Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності», Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність», Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства»).

Наявність такої кількості нормативних документів створює складнощі в процесі консолідації фінансової звітності у зв'язку з необхідністю забезпечення виконання норм кожного з наведених нормативних документів.

Наступна проблема полягає в складності процесу організації бухгалтерського обліку для потреб консолідації фінансової звітності. Складність підготовки консолідованої фінансової звітності залежить від відмінностей в затверджених облікових політиках підприємств, що входять до групи: методи оцінки запасів, зобов'язань, методи нарахування амортизації, методи створення резервів, формування і розподілу витрат майбутніх періодів, необхідність перерахунку статей балансу, які виражені в іноземній валюті тощо. У зв'язку з цим доводиться розробляти окрему облікову політику для групи компаній, або обирати однакові методи обліку для усіх підприємств, які входять до групи.

Проте, С.В. Люшина [2] вважає, що іноді облікову політику недоцільно уніфікувати повністю, а краще робити коригування облікових показників перед консолідацією, ніж вносити зміни до облікової політики кожної компанії. Це пов'язано з тим, що у дочірніх підприємств може не бути можливості застосовувати ті чи інші методи обліку, обрані в обліковій політиці консолідованої фінансової звітності, якщо вони є більш тяжкими для застосування, не відповідають виду чи обсягам діяльності тощо.

Наступною проблемою є використання різних програмних продуктів та складність їх впровадження. Незважаючи на те, що процес консолідації фінансової звітності не є новим для України, перелік програмних продуктів, які б забезпечували складання консолідованої фінансової звітності, є невеликим: «ПАМАК: Фінансова звітність», «1С: Консолідація», «БЕСТ-ЗВІТ КОРПОРАЦІЯ», «1С: Управління холдингом», «SAP BPC», «IBM Cognos TM1», «Oracle Hyperion Financial Management (HFM)», «IBM Cognos Controller» та ін. В Україні найбільш поширеним є використання програмного продукту «1С: Бухгалтерія» або «1С: Управ-



Рис. 1. Проблеми складання консолідованої фінансової звітності

ління підприємством», проте дані програмні продукти не забезпечують процесу консолідації з урахуванням як вітчизняних, так і міжнародних норм законодавства. Окрім вищеперелічених програмних продуктів, для консолідації фінансової звітності частим є використання й програмного продукту «MS Excel», що є достатньо трудомістким процесом. Зрозуміло, що для забезпечення складання консолідованої звітності групи підприємств необхідним є використання або одного програмного продукту усіма підприємствами, або донаштування програмних продуктів, які вже використовуються, під потреби консолідації, що сьогодні є досить затратним варіантом.

Оскільки процес складання консолідованої фінансової звітності регулюється й Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ), однією з проблем є необхідність підвищення кваліфікації працівників бухгалтерської служби. Підвищення повинно стосуватися не лише отримання теоретичних знань, але й набуття компетентності щодо застосування таких знань на практиці, вмінні правильно трактувати положення міжнародних стандартів та трансформувати бухгалтерську звітність, складену за вимогами вітчизняного законодавства, відповідно до вимог МСФЗ. На практиці таку проблему можна вирішити шляхом розробки та впровадження єдиної облікової політики для підпри-

емств, які входять до групи. Якщо ж дочірнє підприємство не може застосовувати прийнятну єдину облікову політику, то воно повинно подавати материнському підприємству трансформовану фінансову звітність.

Наступна група проблем належить до проблем методичного характеру, які, як правило, є похідними від проблем організаційного характеру. Так, проблема складності збору та структуризації облікових даних з метою їх зів'язності є наслідком дії усіх проблем організаційного характеру.

З.Н. Ісмухамбетова, виділяє наступну проблему, яка полягає в тому, що «на основі консолідованої фінансової звітності неможливо визначити вклад окремого дочірнього підприємства щодо фінансового стану та фінансових показників діяльності групи» [3], оскільки в більшості випадків консолідована фінансова звітність містить зведені показники, які важко об'єктивно проаналізувати.

Ще однією проблемою, яку виділяє в своїй дисертації О.Ю. Волкова [4], є відсутність методики проведення аналізу консолідованої звітності. На її погляд, основна проблема полягає не у відсутності підходів до аналізу звітності, а в необхідності виділення напрямів, етапів та процедур проведення аналізу консолідованої фінансової звітності: визначення конкретних аналітичних показників, які можуть бути розрахованими.

Таблиця 1

## Результати наукових досліджень в Україні за об'єктом дослідження «Консолідована фінансова звітність»

Автор	Основні результати дослідження
О.С. Герасименко, 2007 [5]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– запропоновано нову методику двоступеневого ранжування дочірніх підприємств з використанням пакету економічних та синергічних критеріїв;</li> <li>– розроблено алгоритм підготовки консолідованої фінансової звітності;</li> <li>– удосконалено процедури формування груп підприємств без утворення юридичної особи;</li> <li>– удосконалено систему ранжування дочірніх підприємств;</li> <li>– удосконалено методику об'єднання облікової інформації щодо складання консолідованої звітності.</li> </ul>
М.Р. Лучко, 2008 [6]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– доведено, що консолідований облік є окремою складовою частиною бухгалтерського обліку;</li> <li>– обґрунтовано концептуальні положення консолідованої фінансової звітності, що базуються на економічній концепції прав власності;</li> <li>– розроблено специфічні прийоми ведення консолідованого обліку як основи побудови консолідованої звітності;</li> <li>– удосконалено організацію технології побудови консолідованого обліку;</li> <li>– удосконалено етапи процесу складання консолідованої фінансової звітності з урахуванням адаптованого до вітчизняної облікової практики порядку застосування методів консолідації, рекомендованих МСФЗ;</li> <li>– удосконалено перелік даних, які підлягають розкриттю у примітках з метою суттєвого покращення якісних характеристик корисності інформації консолідованих фінансових звітів.</li> </ul>
В.П. Онищенко, 2008 [7]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– запропоновано методику розподілу внутрішньогрупового прибутку між собівартістю реалізованої продукції та залишками запасів при здійсненні консолідованих коригувань;</li> <li>– розроблено методичні рекомендації з організації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності учасників спільної діяльності без створення юридичної особи за договором простого товариства;</li> <li>– удосконалено форму консолідованого балансу та звіту про фінансові результати з введенням їх у відповідність з домінуючим у МСФЗ підходом з точки зору єдиної економічної одиниці;</li> <li>– удосконалено облік внутрішньогрупових операцій учасників консолідованої групи при повній консолідації та застосуванні методу участі в капіталі.</li> </ul>
І.В. Семчук, 2010 [8]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– визначено місце консолідованої фінансової звітності в системі елементів методу бухгалтерського обліку на основі встановлення порядку використання бухгалтерської інформації при підготовці її показників;</li> <li>– удосконалено модель процесу складання консолідованої фінансової звітності групи підприємств;</li> <li>– удосконалено облікову політику групи підприємств (виділено організаційну, методичну та технічну складові) за складанням та контролем консолідованої фінансової звітності;</li> <li>– удосконалено порядок врахування внутрішньогрупових операцій при підготовці консолідованої фінансової звітності шляхом розробки робочої схеми їх елімінування;</li> <li>– удосконалено нормативне забезпечення консолідації звітності за допомогою уточнення положень нормативних документів</li> </ul>

Алгоритм аналізу О.Ю. Волкова розділяє на 2 етапи: 1) аналіз організаційної характеристики групи компаній, без розуміння якої неможливо адекватно оцінити результати діяльності компанії; 2) економічна характеристика групи. Висновком за першим етапом буде формування уявлення про види діяльності групи, уявлення про галузь та частку групи в ній, розуміння структури компанії та процесу управління групою, визначення основних моментів формування консолідованої фінансової звітності. за другим етапом формуватиметься економічна характеристика про процес аналізу даних консолідованої фінансової звітності, який сформує інформацію про фінансовий стан групи [4].

Серед інших проблем, пов'язаних з формуванням консолідованої звітності, виділяють: великі витрати на отримання інформації, необхідної для застосування МСФЗ; неможливість застосовувати МСФЗ для цілей оподаткування; підвищення ризиків та помилок, пов'язаних з професійним судженням фінансових спеціалістів; «інертність мислення» керівництва компаній [2].

Як бачимо, наявність такої великої кількості проблем вказує на недостатність наукових розробок щодо їх вирішення. Проведено аналіз досліджених в Україні дисертацій з бухгалтерського обліку, в яких об'єктом дослідження є «консолідована фінансова звітність». Аналіз бази даних авторефератів дисертацій Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського показав, що консолідованій фінансовій звітності присвячено лише 4 (1 докторська та 3 кандидатські) дисертації, основні результати яких наведені в таблиці 1.

Як видно з даних таблиці 1, основні результати наукових досліджень стосовно консолідованої фінансової звітності, в основному, стосувались: удосконалення обліку внутрішньогрупових операцій, розробки або впорядкування етапів процесу консолідації фінансової звітності, удосконалення внутрішніх нормативних документів групи підприємств тощо. Увага вирішенню виділених вище проблем в дисертаціях не приділялась.

**Висновки.** Отже, в ході проведеного дослідження сформовано основні проблеми складання консолідованої фінансової звітності, які виділено у дві групи проблем: проблеми організаційного та проблеми методичного характеру. До першої групи проблем належать: складність нормативного регулювання, складність процесу організації бухгалтерського обліку для потреб консолідації фінансової звітності, використання різних програмних продуктів та складність

їх впровадження; недостатня кількість спеціалістів. До другої групи проблем належать: складність збору та структуризації облікових даних з метою їх зіставності; мультивалютність; неможливість визначення вкладу окремої компанії на показники групи; складність визначення величини нереалізованого прибутку та часток участі в капіталі; висока трудомісткість та тривалість складання звітності та/або її трансформації; відсутність методики проведення аналізу консолідованої звітності.

Аналіз стану наукових досліджень в Україні з питань консолідації фінансової звітності вказав на невелику кількість розробок з цього питання, а також на те, що жодні з виділених проблем не знайшли свого вирішення в захищених в Україні дисертаціях.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний бюлетень за 2015 р. // Державна служба статистики України – Київ, 2016. – 101 с.
2. Люшнина С.В. Проблемы формирования консолидированной отчетности / С.В. Люшнина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sisupr.mrsu.ru/wp-content/uploads/2015/02/Lushnina.pdf>.
3. Исмухамбетова З.Н. Консолидация финансовой отчетности по международным стандартам / З.Н. Исмухамбетова // Управление финансами. – 2014. – № 11. – С. 94–100.
4. Волкова Е.Ю. Формирование и анализ консолидированной финансовой отчетности группы компаний: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Е.Ю. Волкова – Воронеж, 2010. – 24 с.
5. Герасименко О.С. Методика складання консолідованої фінансової звітності та аналіз ефективності діяльності дочірніх підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. (за видами економічної діяльності)» / О.С. Герасименко – Київ, 2007. – 22 с.
6. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: системний підхід до побудови та розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. (за видами економічної діяльності)» / М.Р. Лучко – Київ, 2008. – 34 с.
7. Онищенко В.П. Методика та організація консолідованої фінансової звітності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. (за видами економічної діяльності)» / В.П. Онищенко – Київ, 2008. – 18 с.
8. Семчук І.В. Консолідована фінансова звітність групи підприємств: організаційно-методичні засади формування і контролю: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. (за видами економічної діяльності)» / І.В. Семчук – Житомир, 2010. – 24 с.

## СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.76

**Сльозко О.О.**

*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
провідний науковий співробітник  
сектору міжнародних фінансових досліджень  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

### СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН

Статтю присвячено розробці системно-динамічної моделі функціонування фінансових ринків пострадянських країн, яка розглядається через економіко-математичне моделювання функціональної залежності грошового агрегату  $M2$  від загального державного боргу для знаходження коридору безпечного рівня загального державного боргу країни.

**Ключові слова:** фінансові ринки, пострадянські країни, державний борг, грошовий агрегат  $M2$ , безпечний рівень державного боргу.

#### Сльозко Е.А. СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН

Статья посвящена разработке системно-динамической модели функционирования финансовых рынков постсоветских стран, которая рассматривается через экономико-математическое моделирование функциональной зависимости денежного агрегата  $M2$  от общего государственного долга для нахождения коридора безопасного уровня общего государственного долга страны.

**Ключевые слова:** финансовые рынки, постсоветские страны, государственный долг, денежный агрегат  $M2$ , безопасный уровень государственного долга.

#### Slozko O.O. SYSTEM-DYNAMIC MODEL OF FINANCIAL MARKETS POST-SOVIET COUNTRIES

Article consecrated development system - dynamic model of financial markets Soviet countries in question through economic modeling of functional dependence monetary aggregate  $M2$  of the total public debt of the corridor for a safe level of general government debt.

**Keywords:** financial markets, the post-Soviet countries, public debt, monetary aggregate  $M2$ , the safe level of public debt.

**Постановка проблеми.** Дослідження приросту грошового агрегату  $\Delta M2$  будемо проводити за умови переходу від абсолютних величин до безрозмірних, тому пропонується розглядати коефіцієнт монетизації, який дорівнює

$$M2^* = \frac{M2}{GDP}, \quad (1)$$

Зауважимо, що коефіцієнт монетизації показує забезпечення ВВП грошовою масою (у даному разі що відповідає грошовому агрегату  $M2$ ). У розвинених країнах значення цього коефіцієнту коливається в інтервалі  $(0,5;1)$ .

Розглянемо відношення загального державного боргу країни до ВВП (debt to GDP ratio):

$$DB^* = \frac{DB}{GDP}, \quad (2)$$

що дає можливість співставити об'єм загального державного боргу країни з її економічним потенціалом, хоча цей показник не можна вважати єдиним чинником, що визначає рівень фінансового ризику країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На рис. 2 представлена динаміка загального державного боргу (у % до ВВП) для таких країн, як США, Китай, Ізраїль, Польща, Росія, Україна, Естонія, Білорусія за період 2011–2016 рр.

Проблемам росту і фінансового розвитку присвячено праці Venhabib J., Spiegel [1], розвитку теорії та розробці механізмів фінансових ринків – роботи

Levine R. [2]. Наукова школа Wurgler J., Farrel D. надає фундаментальні основи знань фінансових ринків [3].

**Мета статті.** Висунемо гіпотезу про функціональну залежність між грошовим агрегатом  $M2^*$  та загальним державним боргом країни  $M2^*(DB^*)$ .

**Виклад основного матеріалу дослідження.** за гіпотезою поведінка функції  $M2^*(DB^*)$  наближається до S-образної кривої або до однієї з її видів – кривої Гомперця. Настає момент, який характеризується тим, що під час зростання державного боргу грошовий агрегат країни в безрозмірному вигляді уповільнює свій ріст, тоді необхідно приймати фінансові та політичні рішення. за благоприємності прийняття таких рішень повинна з'явитися можливість початку нового циклу розвитку функціональної залежності, як показано на рис. 3.

Взагалі, управління державним боргом включає методи: рефінансування; конверсії; консолідації; уніфікації; обміну за регресивним співвідношенням; відстроєння погашення; реструктуризації та анулювання.

Кожний із цих методів застосовується тоді, коли настає ризик непогашення боргу, тому в економіці ввели поняття безпечного рівня загального державного боргу – такого рівня, за якого держава може:

1) своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без допомоги міжнародних фінансових організацій (чи інших суб'єктів), без проведення реструктуризації цих зобов'язань чи оголошення дефолту;



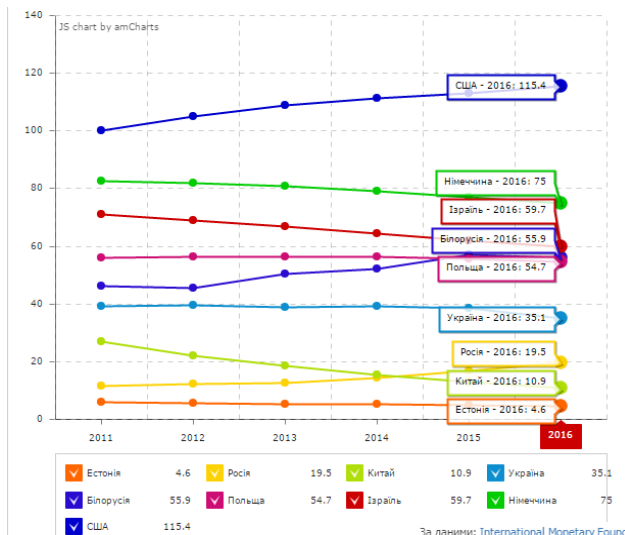


Рис. 2. Динаміка загального державного боргу, % до ВВП

2) здійснювати державні запозичення на ринках капіталу за прийнятними відсотковими ставками.

На сьогодні не існує чіткого методичного підходу до визначення безпечного рівня загального державного боргу, граничне значення якого, на нашу думку, повинне визначатися тим моментом часу, коли з ростом боргу уповільнюється ріст грошового агрегату  $M2$  країни. Тоді після прийняття дієвих рішень збільшиться початкове значення агрегату (без боргу) і крива

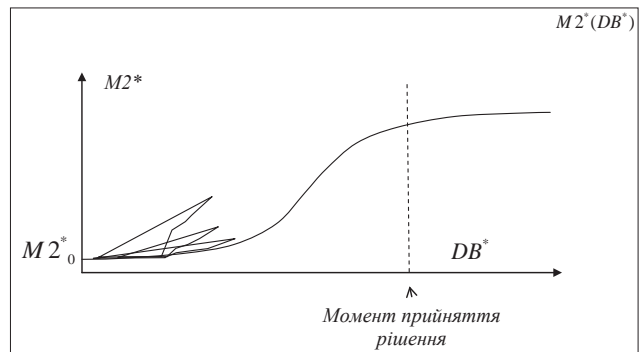


Рис. 3. Функціональна залежність  $M2^*(DB^*)$

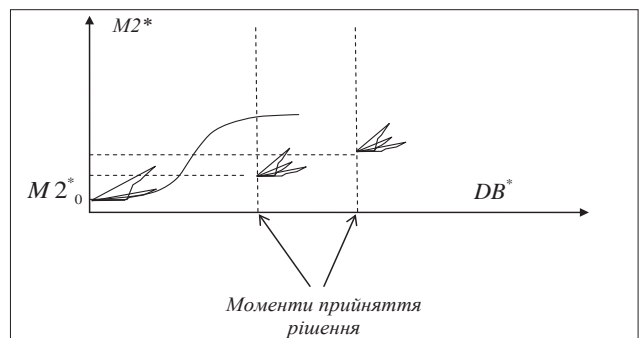


Рис. 4. Циклічність у зміні  $M2^*(DB^*)$ , що пов'язана з новими фінансовими та політичними рішеннями

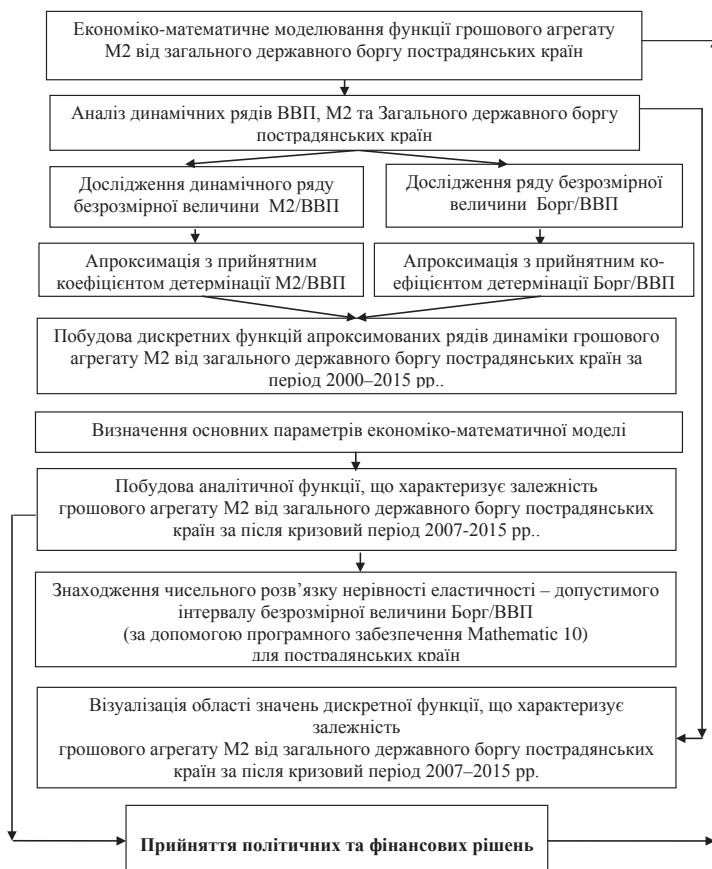


Рис. 1. Логічно-структурна схема економіко-математичного моделювання функції грошового агрегату  $M2$  від загального державного боргу пострадянських країн

входить до нового циклу розвитку. Своєчасне дослідження такого граничного значення безпечного коридору є актуальною проблемою. На нашу думку, процес еластичності функції можна охарактеризувати так: функція грошового агрегату залежно від державного боргу в коридорі безпечного рівня загального державного боргу – еластична, а за межами цього коридору – нееластична. Тому формалізуємо математично задачу для знаходження такої функціональної залежності і знайдемо інтервал її еластичності, що і буде визначати безпечний рівень загального державного боргу.

Отже, граничне значення функції грошового агрегату за приріст часу можна означити, як похідну функцію за умови її неперервності у вигляді:

$$\lim_{\Delta DB^* \rightarrow 0} \frac{\Delta M2^*}{\Delta DB^*} = M2^{*'}(x), \quad (3)$$

Складемо диференціальне рівняння, що описує економічний процес швидкості відносних змін грошового агрегату відносно загального державного боргу:

$$\frac{M2^{*'}(DB^*)}{M2^*(DB^*)} = INDEX \left( 1 - \frac{M2^*(DB^*)}{M2^*_{lim}} \right), \quad (4)$$

Уведемо початкові умови, що означають належність грошового агрегату за умови відсутності державного боргу:

$$M2^*(0) = M2^*_0, \quad (5)$$

де  $M2^*_{lim}$  – граничне можливе значення грошового агрегату  $M2$  країни;

$INDEX$  – корегуючий індекс прямої пропорційності середньої швидкості грошового агрегату  $M2$  країни та потенційного значення грошового агрегату, що може бути держава.

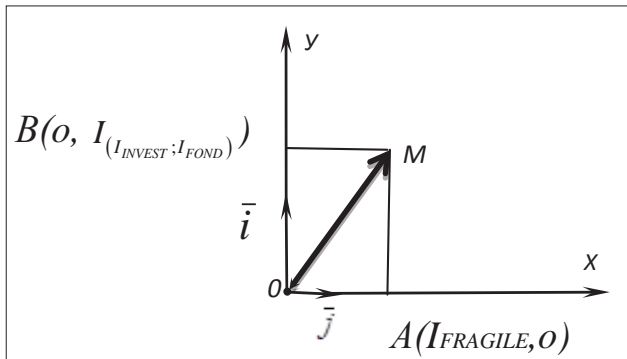


Рис. 5. Представлення вектору корегуючого індексу в декартовій системі координат

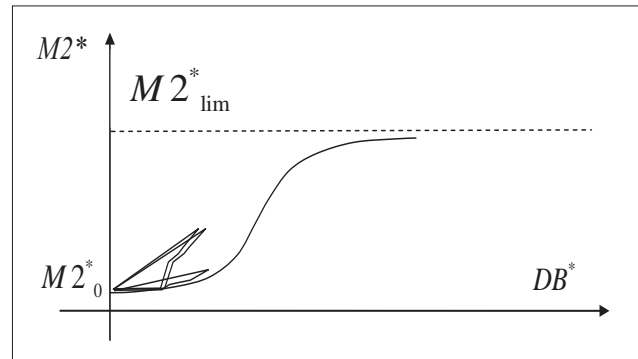


Рис. 6. Функція, що задана формулою (9)

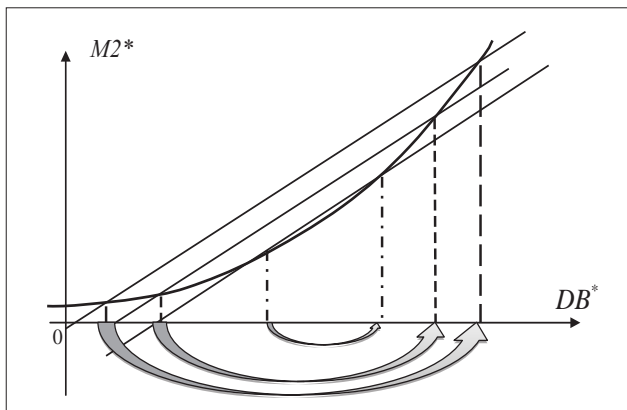


Рис. 7. Знаходження граничних значень безпечного рівня державного боргу

Зауважимо, що фондові індекси – це складові показники зміни цін певної групи цінних паперів, причому значення мають зміни індексу з плином часу, оскільки вони дають змогу судити про загальний напрям руху ринку навіть тоді, коли ціни акцій усе-

редині індексного кошика змінюються різноспрямовано. Залежно від вибірки показників, фондовий індекс може відображати поведінку якоїсь групи цінних паперів або інших активів, або ринку (сегмента ринку) в цілому.

Розглянемо вектор корегуючого індексу з координатами (рис. 1):

$$\overline{INDEX} = (I_{FRAGILE}; I_{(I_{INVEST}; I_{FOND})}), \quad (6)$$

де  $I_{FRAGILE}$  – Fragile States Index – індекс, що характеризує фінансові ризики держав, врахування якого дає змогу регулювати напрямні стратегії стійкої фінансової безпеки держави;

$I_{(I_{INVEST}; I_{FOND})}$  – індекс, який є середнім значенням індексів  $I_{INVEST}$  інвестиційної привабливості держави (International Business Compass, розраховується міжнародною консалтинговою мережею BDO) та  $I_{FOND}$  фондових індексів, які розраховуються з урахуванням фондового ринку в країнах, що аналізуються.

Зауважимо, що інвестиційна привабливість країни – це сукупність політичних, соціальних, інституціональних, екологічних, макро- і мікроекономічних умов функціонування національної економіки, що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів.

Таблиця 5

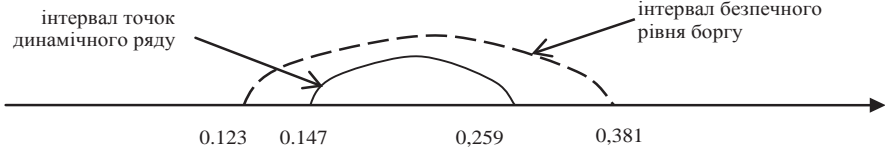
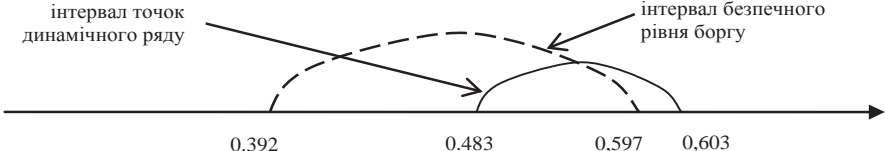
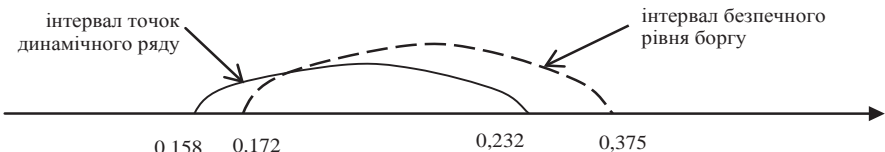
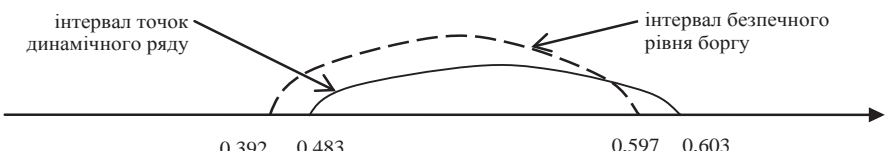
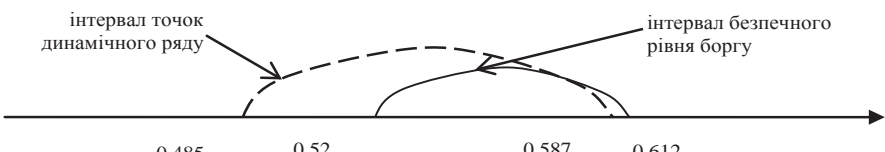
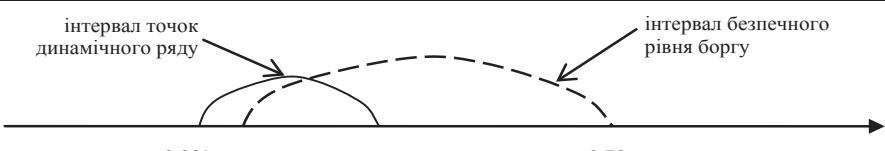
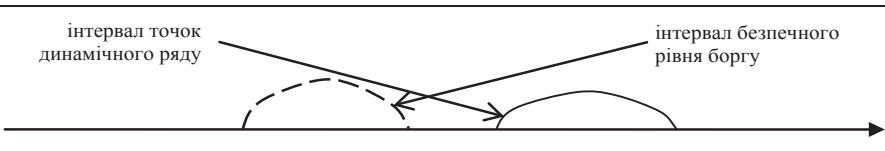
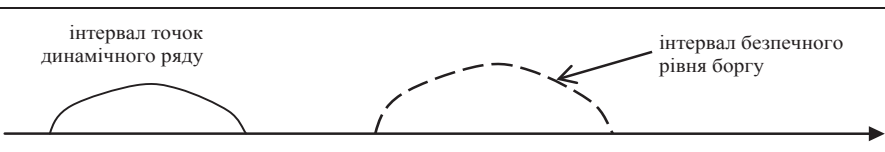
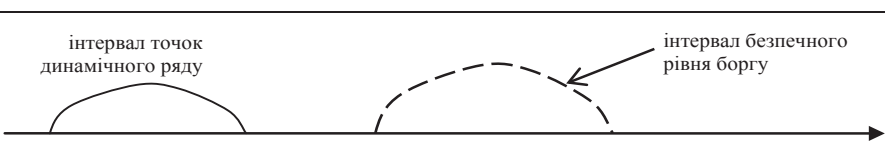
Належність інтервалам безпечного рівня державного боргу для пострадянських країн

Країна	Інтервали безпечного рівня держ. боргу	Належність до інтервалу безпечного рівня державного боргу	Висновки
Вірменія	(0,623; 1,486)	Не належать, підходять до нижньої допустимої межі	Необхідність упровадження інтенсивної державної політики з її зміною та переглядом для збільшення значень державного боргу для переходу в інтервал еластичності
Україна	(0,485; 0,587)	Належать, окрім одного значення, що перевищує допустимі норми	Фінансова політика, яка повинна бути без подальшого збільшення державного боргу, необхідність зміни прийняття рішень
Білорусія	(0,172; 0,375)	Належать частково, точки концентруються біля нижньої допустимої межі	Достатня політика співпраці з МВФ та інвестиціями, яку можна проводити більш інтенсивно, збільшуючи значення держборгу
Росія	(0,392; ,597)	Належать повністю, крім деякого значення, що перевищує верхню межу	Фінансова політика, за якої більше не можна збільшувати значення державного боргу, необхідність зміни прийняття рішень
Молдова	(0,671; 0,849)	Не належить	Необхідність упровадження інтенсивної державної політики з її зміною та переглядом для збільшення значень державного боргу для переходу в інтервал еластичності
Азербайджан	(0,092; 0,327)	Належать повністю інтервалу	Збалансована фінансова політика
Киргизія	(0,537; 0,736)	Належать майже повністю, концентруючись біля нижньої межі інтервалу	Необхідність упровадження державної політики для збільшення значень державного боргу для переходу в інтервал еластичності
Таджикистан	(0,674; 0,983)	Не належить, перевищує допустимий рівень верхньої межі	Необхідність зміни вектора фінансової політики, що дасть змогу вийти на новий цикл

Джерело: розраховано автором на основі: [4–12]

Таблиця 6

Візуалізація належності інтервалам безпечного рівня державного боргу для пострадянських країн

Країна	Візуалізація
Латвія	 <p>інтервал точок динамічного ряду</p> <p>інтервал безпечного рівня боргу</p> <p>0.123 0.147 0.259 0.381</p>
Росія	 <p>інтервал точок динамічного ряду</p> <p>інтервал безпечного рівня боргу</p> <p>0.392 0.483 0.597 0.603</p>
Білорусь	 <p>інтервал точок динамічного ряду</p> <p>інтервал безпечного рівня боргу</p> <p>0.158 0.172 0.232 0.375</p>
Азербайджан	 <p>інтервал точок динамічного ряду</p> <p>інтервал безпечного рівня боргу</p> <p>0.392 0.483 0.597 0.603</p>
Україна	 <p>інтервал точок динамічного ряду</p> <p>інтервал безпечного рівня боргу</p> <p>0.485 0.52 0.587 0.612</p>
Киргизія	 <p>інтервал точок динамічного ряду</p> <p>інтервал безпечного рівня боргу</p> <p>0.339 0.537 0.622 0.736</p>
Таджикистан	 <p>інтервал точок динамічного ряду</p> <p>інтервал безпечного рівня боргу</p> <p>0.674 0.983 1.117 1.326</p>
Молдова	 <p>інтервал точок динамічного ряду</p> <p>інтервал безпечного рівня боргу</p> <p>0.263 0.548 0.671 0.849</p>
Вірменія	 <p>інтервал точок динамічного ряду</p> <p>інтервал безпечного рівня боргу</p> <p>0.23 0.48 0.623 1.486</p>

Джерело: розраховано автором

Таблиця 7  
Ранжування пострадянських країн за належністю інтервалом безпечного рівня державного боргу за період 2008–2015 рр.

Країна	Рейтинг за попаданням в інтервал безпечного рівня Державного боргу
Латвія	1
Росія	2
Білорусь	3
Азербайджан	4
Україна	5
Киргизія	6
Таджикистан	7
Вірменія	8
Молдова	9

Джерело: розраховано автором

На рис.4 представлено вектор  $\overline{OM} = \overline{INDEX}$  у декартовій системі координат:

$$\overline{OM} = \overline{INDEX} = \overline{OA} + \overline{OB} = I_{FRAGILE} \cdot \vec{i} + I_{(INVEST; FOND)} \cdot \vec{j}, \quad (7)$$

Величину вектора корегуючого індексу знаходимо за формулою:

$$INDEX = \sqrt{(I_{FRAGILE})^2 + (I_{(INVEST; FOND)})^2} = \sqrt{(I_{FRAGILE})^2 + (\sqrt{I_{INVEST} \cdot I_{FOND}})^2} = \sqrt{(I_{FRAGILE})^2 + I_{INVEST} \cdot I_{FOND}} \quad (8)$$

Рівняння (4) є нелінійним диференціальним рівнянням, розв'язок якого запишемо у вигляді:

$$M 2^* = \frac{M 2^*_{lim}}{1 + \frac{M 2^*_{lim} - M 2^*_0}{M 2^*_0 \cdot M 2^*_{lim}} \cdot e^{-INDEX \cdot DB^*}} \quad (9)$$

На рис. 5 представлена геометрична інтерпретація функції грошового агрегату від державного боргу, що задається формулою (9), яка одержана як розв'язок диференціального рівняння (4).

Функція грошового агрегату  $MD^*(DB^*)$  у вигляді (9) є розв'язком нелінійного диференціального рівняння першого порядку (4) з початковими умовами (5), що дає можливість аналізувати цю функціональну залежність на прикладі пострадянських країн для дослідження коридору безпечного рівня загального державного боргу, використовуючи теорію еластичності економічних функцій.

Знаходимо еластичність  $E_{DB^*}(M 2^*)$  функції грошового агрегату  $MD^*(DB^*)$  (Додаток А):

$$\frac{M 2^*_{lim} - M 2^*_0}{M 2^*_0 \cdot M 2^*_{lim}} \cdot (INDEX \cdot M 2^* - 1) > e^{INDEX \cdot M 2^*}, \quad (10)$$

Ліва частина нерівності (10) – це пряма лінія, а права частина – експоненціальна функція, тому нерівність (10) не може бути розв'язана в явному вигляді, а тільки чисельно. Ці чисельні значення будуть визначати межі безпечного рівня загального державного боргу країни (рис. 6).

Для знаходження параметрів функцію (9) лінеаризуємо шляхом логарифмування і будемо емпіричне рівняння регресії, припускаючи, що між ознаками безрозмірних величин існує лінійний зв'язок, що дає змогу визначити параметри моделі.

За допомогою моделі було прораховано інтервали безпечних рівнів державного боргу для пострадянських країн.

Отже, дослідження належності інтервалам безпечного рівня державного боргу за період з 2008–2015 рр. приведено в табл. 5.

Візуалізацію дослідження належності інтервалам безпечного рівня державного боргу за період з 2008–2015 рр. приведено в табл. 6.

Ранжування пострадянських країн за належністю інтервалам безпечного рівня державного боргу за період 2008–2015 рр. приведено в табл. 7.

**Висновки.** Незважаючи на те що 25 років у наукових колах іде обговорення проблеми функціонування фінансових ринків пострадянських країн, реалізація ідеї сталого розвитку фінансових ринків не призвела поки до появи цілісної системи наукових поглядів на механізм її рішення. Управління фінансовими ринками базується на обґрунтованому прогнозі майбутнього цих ринків. Однак у сучасних умовах наростаючої нестабільності і невизначеності вироблення стратегії на основі одного-єдиного прогнозу буде ризикованим, тому що існує безліч можливих варіантів майбутнього. за досліджуваний період 2008–2015 рр. виявлено, що найбезпечніший рівень зовнішнього боргу мають Латвія, Росія, Білорусь та Азербайджан. Україна має рівень зовнішнього боргу, який постійно коливається з безпечного на небезпечний. У зоні ризикового рівня державного боргу знаходяться Киргизія, Таджикистан, Молдова та Вірменія.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Benhabib J., Spiegel MM The Role of Financial Development in Growth and Investment // Journal of Economic Growth. – 2000. – № 5. – P. 341–360.
2. Levine R. Finance and Growth: Theory, Evidence, and Mechanisms. Handbook of economic growth. Elsevier, 2005. – 107 p.
3. Wurgler J. Financial Markets and the Allocation of Capital // Yale ICF Working Paper. – 1999. – № 8. – 39 p.
4. Farel D. New Thinking for a New Financial Order. [Electronic Resource] / Harvard Business Review, 2008. September. – Mode of access : URL : <http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/>.
5. Global financial stability report – Washington, DC : International Monetary Fund, 2008. STATISTICAL APPENDIX. Table Selected Indicators on the Size of the Capital Markets, 2007. – P. 181.
6. Global financial stability report – Washington, DC : International Monetary Fund, 2009. STATISTICAL APPENDIX. Table Selected Indicators on the Size of the Capital Markets.
7. Global financial stability report – Washington, DC : International Monetary Fund, 2010. STATISTICAL APPENDIX. Table Selected Indicators on the Size of the Capital Markets.
8. Global financial stability report – Washington, DC : International Monetary Fund, 2011. STATISTICAL APPENDIX. Table Selected Indicators on the Size of the Capital Markets.
9. Global financial stability report – Washington, DC : International Monetary Fund, 2012. STATISTICAL APPENDIX. Table Selected Indicators on the Size of the Capital Markets.
10. Global financial stability report – Washington, DC : International Monetary Fund, 2013. STATISTICAL APPENDIX. Table Selected Indicators on the Size of the Capital Markets.
11. Global financial stability report – Washington, DC : International Monetary Fund, 2014. STATISTICAL APPENDIX. Table Selected Indicators on the Size of the Capital Markets.
12. Global financial stability report – Washington, DC : International Monetary Fund, 2015. STATISTICAL APPENDIX. Table Selected Indicators on the Size of the Capital Markets.

УДК 657.1:075.8

**Цеслів О.В.**  
кандидат технічних наук,  
доцент кафедри математичного  
моделювання економічних систем  
Національного технічного університету  
«Київський політехнічний інститут»

**Зінченко Д.С.**  
студент  
Національного технічного університету  
«Київський політехнічний інститут»

## ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено розробці методики формування оптимального портфеля фінансових інвестицій на фондовому ринку України. Сформульовано принципи формування інвестиційного портфеля, що відповідають обмеженням фінансового ринку на кількість акцій та інвестиційні ресурси. Визначено варіанти ефективного інвестиційного портфеля цінних паперів українського фондового ринку з урахуванням фактичних даних по їх котируванням. Використано моделі оптимізації фондового портфеля Марковица, Шарпа та Квазі-Шарпа. Описана модифікація моделі Марковица, що враховує обмеження на кількість акцій.

**Ключові слова:** Марковиц, Шарп, Квазі-Шарп, економічна динаміка, дохід, диференціальне рівняння.

### Цеслів О.В., Зінченко Д.С. ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена разработке методики формирования оптимального портфеля финансовых инвестиций на фондовом рынке Украины. Сформулированы принципы формирования инвестиционного портфеля, соответствующие ограничению рынка на количество акций и инвестиционные ресурсы. Определены варианты эффективного инвестиционного портфеля ценных бумаг украинского фондового рынка с учетом фактических данных по их котировкам.

Использованы модели оптимизации фондового портфеля Марковица, Шарпа и Квази-Шарпа. Описана модификация модели Марковица, учитывающая ограничения на количество акций и минимизацию по риску.

**Ключевые слова:** инвестиции, оптимизация, фондовый рынок, инвестиционный портфель, ценные бумаги.

### Tseliv O.V., Zinchenko D.S. RESEARCH OF MODELS FOR OPTIMAL FINANCIAL INVESTMENTS PORTFOLIO FORMING IN THE STOCK MARKET OF UKRAINE

The article is devoted to development of models for optimal financial investments portfolio forming in the stock market of Ukraine. Principles for investment portfolio forming are stated, considering the corresponding limitation of the market on shares number and investment funds. Options for effective investment securities portfolio for Ukrainian stock market are identified, in view of their quotations actual data. Markowitz model for optimization of stock portfolio, Sharpe and Quasi-Sharpe models were used. Modification of Markowitz model is described, that takes into account the restrictions on number of shares and minimizing risk. The proposed algorithm is based on portfolio forming that limits the yield.

**Keywords:** investments, optimization, stock market, investment portfolio securities.

**Постановка проблеми.** Нині існує велика кількість теорій багатокритеріальної оптимізації ефективних портфелів, які дають можливість вибрати портфель із максимальним доходом за обмеження на ризик або мінімізації ризику портфеля по заданій прибутковості.

Оскільки операції купівлі-продажу на фондовому ринку здійснюються фіксованими обсягами, що вимагає враховувати дискретний характер фінансових активів, використання класичної інвестиційної теорії не завжди доцільно. Тобто класичні методи формування ефективного інвестиційного портфеля потребують модифікації.

Завдання даної роботи – створення нових і вдосконалення існуючих моделей і методів управління інвестиціями під час розробки інвестиційних стратегій, що враховують особливості ринкових відносин в українській економіці з урахуванням характерних для неї ризиків. У статті досліджується питання оптимізації фондового портфеля акцій українського фондового ринку, а також наскільки вигідно вкладати гроші в цінні папери українських компаній.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Найбільш популярними методами оптимізації фондового портфеля є метод Марковица, Шарпа та Квазі-Шарпа. Різним аспектам досліджуваної проблематики приділяли і приділяють значну увагу вітчизняні та

зарубіжні вчені, а саме: Лагоша Б.А. [1, с. 58], Бернстайн Л.А. [2, с. 315], Бланк І.А. [3, с. 408], Міллер М. [4, с. 110], Шеремета Й.М. [5, с. 108].

**Мета статті** полягає у виявленні найбільш ефективного формування оптимального портфеля фінансових інвестицій на фондовому ринку України; дослідженні принципів оптимізації інвестиційного портфеля, якщо відомі обмеження фінансового ринку на кількість акцій та інвестиційні ресурси, а також варіантів ефективного інвестиційного портфеля цінних паперів українського фондового ринку з урахуванням фактичних даних по їх котируванням.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проаналізуємо роботу Української фондової біржі. У IV кварталі 2015 р. загальний обсяг торгів на «Українській біржі» становив 1 749 млн. грн., що на 23,52% вище аналогічного показника III кварталу 2015 р. та на 1,69% більше обсягу торгів за підсумками II кварталу 2015 р., але на 3% менше обсягу торгів за підсумками I кварталу. Загальна кількість угод становила 48 053, що на 12,17% менше, ніж кварталом раніше.

Лідером обороту в IV кварталі 2015 р. став «ОВДП», обсяг торгів по якому становив 129 475 млн. грн. На другому місці – «Укрнафта» (UNAF) – 18 672 млн. грн., далі йдуть папери «Центренерго» (CEEN) – 16 887 млн. грн. Частка вка-

заних цінних паперів в обороті становила 40,58%, 5,85% і 5,29% відповідно. за підсумками IV кварталу 2015 р. серед лідерів зростання появилися акції «Хмельницькгаз», які виросли на 74,49% і досягли ціни 490,76 грн. за акцію. Акції «Закарпаттяобленерго» виросли на 53,33%, до 2,3 грн., та «Дніпровський металургійний комбінат імені Ф.Е. Дзержинського» – на 29,81%, до 0,135 грн. за акцію [8].

Таблиця 1  
Лідери обороту за період 23.05.2016 – 27.05.2016

Код	Найменування	Обсяг, грн.	Доля в обороті, %
CEEN	«Центрэнерго»	1 563 772	50,13%
MSICH	«Мотор Січ»	539 992	17,31%
UNAF	«Укрнафт»	482 242	15,46%
FARM	«Фармак»	290 000	9,30%
BAVL	«Райффайзен Банк Аваль»	243 682	7,81%

Для створення інвестиційного портфеля візьмемо акції підприємств «Укрнафта», «Центрэнерго» та «Фармак». Ціни акції цих підприємств за період з 10.04.16 по 4.05.16 наведено на рис. 1.

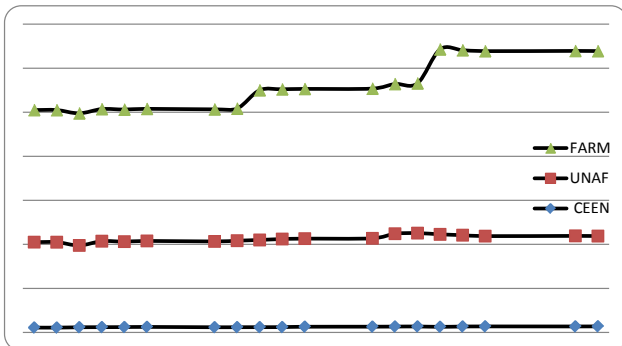


Рис. 1. Ціни акції підприємств «Укрнафта», «Центрэнерго» та «Фармак» за період з 10.04.16 по 4.05.16

Припустимо, що відома сума інвестицій  $F$ . Максимальна кількість акцій кожного підприємства – відповідно  $V_1$ ,  $V_2$ ,  $V_3$ . Початкова вартість кожної акції –  $\alpha_i$ , а також прогнозована вартість акцій –  $\lambda_i$ . Кількість акцій кожної компанії  $x_i$ , що необхідно придбати для отримання максимального доходу. Тоді модель Марковіца можна записати так:

очікуваний дохід

$$\bar{z} = \sum_{i=1}^n (\gamma_i - \alpha_i) x_i \rightarrow \max, \quad \sum_{i=0}^n \alpha_i x_i \leq F, \quad (1)$$

$$0 \leq x_1 \leq V_1; 0 \leq V_2 \leq 0 \leq x_3 \leq V_3$$

дисперсія чистого доходу

$$\sigma^2(z) = \sum_{i=1}^n \sigma_i^2 x_i^2, \quad (2)$$

Таким чином отримали двокритеріальну задачу:

$$\left. \begin{aligned} \bar{z} &= \sum_{i=1}^n (\gamma_i - \alpha_i) x_i \rightarrow \max, \\ \sigma^2(z) &= \sum_{i=1}^n \sigma_i^2 x_i^2 \rightarrow \min, \\ \sum_{i=0}^n \alpha_i x_i &\leq F \\ 0 \leq x_1 &\leq V_1; 0 \leq x_2 \leq V_2; 0 \leq x_3 \leq V_3 \end{aligned} \right\}, \quad (3)$$

Розв'язок цієї задачі. Припустимо, сума інвестицій  $F = 10000000$  грн. Оптимальний портфель складається з акцій «Укрнафти», «Центрэнерго».

Таблиця 2  
Прогнозоване значення курсів акцій

	CEEN	UNAF	FARM
Поточний курс	6,93	102,5	210
Прогнозований курс	7,23	103,19	210,2

Запишемо економіко-математичну модель цієї задачі. Критерієм оптимальності візьмемо максимізацію чистого доходу. Функцію доходу позначимо:

$$f(x_1, x_2) = 6,93 x_1 + 102,5 x_2. \quad (4)$$

Функцію дисперсії:

$$u(x_1, x_2) = 0,3^2 x_1^2 + 0,69^2 x_2^2. \quad (5)$$

Запишемо функцію Лагранжа:

$$L(x_1, x_2, \lambda) = f(x_1, x_2) - \lambda(u(x_1, x_2)). \quad (6)$$

Візьмемо частинні похідні і прирівняємо їх до нуля:

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial x_1} = -0,0162\lambda x_1 + 6,93 = 0; \\ \frac{\partial L}{\partial x_2} = -0,95\lambda x_2 + 102,5 = 0; \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = -0,0081x_1^2 - 0,48x_2^2 = 0 \end{cases} \quad (7)$$

За умови  $6,93x_1 + 102,5x_2 \leq 10000000$

$$x_1 = 1423447 \quad x_2 = 1322.$$

Таблиця 3  
Оптимальний портфель, який складається з двох видів акцій

	CEEN	UNAF
Початкова вартість акції	6,93	102,5
Очікувана вартість акції	7,23	103,19
Кількість акцій, виставлених на продаж	1563772	482242
Кількість акцій, які слід придбати	1423447	1322
Очікуваний прибуток	427034,1	912,18

Очікуваний прибуток – 42 7946,3 грн., або 1,5%.

Нехай сума інвестицій залишається Оптимальний портфель складається з акцій «Укрнафти», «Центрэнерго» та «Фармаку». Аналогічні розрахунки дають такі результати (табл. 4).

Таблиця 4  
Оптимальний портфель, який складається з трьох видів акцій

	CEEN	UNAF	FARM
Початкова вартість акції	6,93	102,5	210
Очікувана вартість акції	7,23	103,19	210,2
Кількість акцій, виставлених на продаж	1563772	482242	290000
Кількість акцій, які слід придбати	599303	21940	17133
Очікуваний прибуток	179790,9	15138,6	3426,6

Очікуваний прибуток – 198 356,1 грн., або 1,9%.

Порівняємо прогнозовані результати с реальними для оптимального портфеля, який складається з трьох видів акцій.

Як видно з табл. 5, прогноз на ціни акцій виправданий тільки в першому випадку, тобто на акції «Центрэнерго»: загальний прибуток – 15 240,9 грн., або 0,15%. Варто провести аналогічні розрахунки за більший проміжок часу, щоб більш реально оцінити прибутки.

Аналогічні розрахунки були проведені, використовуючи методи Шарпа та Квазі-Шарпа. У цій моделі

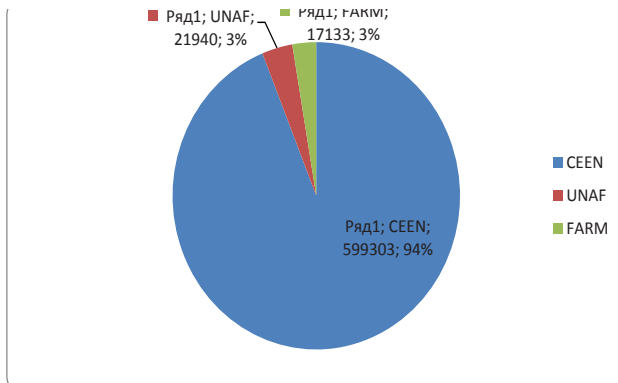


Рис. 2. Оптимальний портфель, що складається з акцій «Укрнафти», «Центренерго» та «Фармаку» (метод Шарпа)

Таблиця 5

Прибуток оптимального портфеля, який складається з трьох видів акцій, на 14 червня 2016 р.

	CEEN	UNAF	FARM
Початкова вартість акції	6,93	102,5	210
Реальна вартість акції на 14.06.2016	7,23	95	210
Кількість акцій	599303	21940	17133
Загальний прибуток	179790,9	-164550	0

необхідно прогнозувати доходність фондового ринку та безризикову ставку доходності. У результаті розрахунків отримали такий варіант ефективного інвестиційного портфеля цінних паперів українського фондового ринку (рис. 2).

**Висновки.** На сучасному етапі розвитку фондового ринку України за оптимізації фондового портфеля можна користуватися моделями Марковіца, Шарпа та Квазі-Шарпа.

Модель Марковіца раціонально використовувати за стабільного стану фондового ринку, коли бажано

сформувати портфель із цінних паперів різного характеру, що належать різним галузям.

Модель Шарпа застосовується переважно під час розгляду великої кількості цінних паперів, що описують велику частину фондового ринку. Основний недолік моделі – необхідність прогнозувати доходність фондового ринку та безризикову ставку доходності.

Модель Квазі-Шарпа раціонально застосовувати під час розгляду порівняно невеликої кількості цінних паперів, що належать до однієї чи кількох галузей. За допомогою цієї моделі добре підтримувати оптимальну структуру вже існуючого портфеля. Основний недолік моделі – не враховуються глобальні тенденції.

Наукова новизна статті полягає в розробці методики формування оптимального портфеля фінансових інвестицій на фондовому ринку України. Розроблена методика формування інвестиційного портфеля враховує обмеження на кількість акцій та інвестиційні ресурси. На прикладах визначено варіанти ефективного інвестиційного портфеля цінних паперів українського фондового ринку.

Використовуючи результати дослідження, можна сформувати оптимальний портфель фінансових інвестицій на фондовому ринку України.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

- Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике: [учеб. пособ.] / Б.А. Лагоша, Т.Г. Апалькова. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 224 с.
- Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория практика и интерпритация / Л.А. Бернштейн ; пер. с англ. ; гл. ред. проф. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика 1996. – 624 с.
- Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника- Центр, Ельга, 2003. – 480 с.
- Миллер М., Модильяни Ф. Стоимость капитала, финансы корпорации и теория инвестиций / М. Миллер, Ф. Модильяни.
- Шеремета Й.М. Аналіз структури власного капіталу під приємства і його вплив на прийняття фінансових рішень / Й.М. Шеремета // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТАНГ. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – Вип. 12. – Ч. 2. – С. 108–111.
- Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/>.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 19**

**Частина 2**

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,6.  
Підписано до друку 30.09.2016 р.  
Замов. № 30/16. 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.