

**МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
МІЖНАРОДНОГО  
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія:**

Економіка і менеджмент

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

Випуск 12

Одеса  
2015

Серію засновано у 2010 р.

**Засновник** – Міжнародний гуманітарний університет  
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,  
що входять до переліку наукових фахових видань України  
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.  
Додаток № 5.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету  
протокол № 3 від 13.11.2015 р.

Видавнича рада:

**С. В. Ківалов**, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

**Відповідальний редактор серії** – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**  
**Відповідальний секретар серії** – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

**Б. В. Буркинський**, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику  
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,  
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилення  
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:  
Міжнародний гуманітарний університет  
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна  
Телефон: +38 (099) 967 84 71  
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua  
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.  
Серія: «Економіка і менеджмент», 2015  
© Міжнародний гуманітарний університет, 2015  
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень  
НАН України, 2015

---

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ  
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

---

**Сохнич А.Я.,**  
д.е.н., професор,  
завідувач кафедру управління земельними ресурсами,  
Львівський аграрний університет

**Кульбака В.М.,**  
старший викладач кафедри землевпорядкування,  
будівництва автострад і геодезії,  
Придніпровська академія будівництва та архітектури

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ У ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

**Анотація.** Розглянуто конкретний приклад формування розгорнутої економіко-математичної моделі поєднання галузей агроформувань на нечіткій основі. Пропонується методика визначення переліку змінних і обмежень та підготовки вхідної інформації, ілюструються засоби формування обмежень, в тому числі й нечітких. Дається опис лінгвістичних змінних за допомогою терм, розрахунок оптимального поєднання галузей рослинництва і тваринництва при цільовій функції максимуму валової продукції у грошовому еквіваленті.

**Ключові слова:** землекористування, економіко-математичне моделювання, нечіткі змінні, обмеження, управлінське рішення.

**Постановка проблеми.** Важлива галузь прийняття рішень пов'язана з землекористуванням, його розвитком, з процесом його територіальної організації та управління.

Земельні угіддя в складній і багатогранній системі землекористування розглядаються як частина географічної оболонки, що активно залучена до діяльності суспільства, через це їх раціональне використання в значній мірі обумовлює успішне функціонування цієї системи.

Процес прийняття вірних управлінських рішень, його стратегія повинні враховувати фактори, які є індивідуальними для кожної ситуації, тому доцільно розробляти і застосовувати економіко-математичні моделі в сфері побудови доскональної організаційної структури землекористування, прогнозування його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням управління та економіко-математичного моделювання присвячено ряд праць таких відомих вчених, як А. Альбеков, Б. Анікін, Д. Бабміндра, Д. Бауерсокс, М. Гордон, Д. Добряк, Д. Клос, Л. Миротін, Ю. Пономарьов, А. Третьак, М. Федоров та ін. Багато аспектів вказаної проблеми залишаються нерозв'язаними як із теоретичного, так і з практичного погляду або дискусійними й зумовлюють необхідність глибших наукових обґрунтувань.

**Мета статті** полягає у розкритті теоретико-методичних засад економіко-математичного моделювання у прийнятті управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідну зацікавленість представляє вирішення задач щодо поєднання галузей агроформувань.

Формування розгорнутої економіко-математичної моделі задачі землекористування проводиться після визначення переліку змінних і обмежень та підготовки вхідної інформації. З метою ілюстрації різноманітних засобів формування обмежень,

в тому числі й нечітких, при моделюванні економічних, технологічних, землевпорядних та інших умов задачі землекористування використаємо умовні вхідні дані про наявність виробничих ресурсів у агроформуванні (табл. 1). Крім того, для моделювання необхідними є дані про норми витрат виробничих ресурсів на 1 га земельних угідь, або на 1 умовну голову худоби (табл. 2).

Таблиця 1

Виробничі ресурси агроформування

Виробничі ресурси	Одиниця виміру	Всього
Рілля	га	832
Сінокоси	га	499
Пасовища	га	411
всього земельних угідь	га	2247
в тому числі сільськогосподарських	га	1742
трудові ресурси	люд/год	[100 000, 150 000]

Вважатимемо також, що лінгвістична змінна 1-врожайність – описується 5 термами і надалі прогнозується така її реалізація: озимі пшениця і ріпак – 3; озима пшениця (насінина) – 2; ярий ячмінь – 4; цукровий буряк, картопля, кукурудза на силос – 2; багаторічні трави: на сіно – 1, на зелений корм – 3.

Потрібно розрахувати оптимальне поєднання виробництва зерна, просапних культур, зелених кормів та розвитку молочного тваринництва, щоб одержати максимальну валову продукцію у грошовому еквіваленті.

Для розвитку цих галузей маємо 832 га рілля та затрати ресурсів на 1 га і 1 корову. Крім того, в господарстві є 910 га природних сіножатей та пасовищ. З них із 1 га планується одержати 4,4 ц із сіножатей та 1,8 ц із пасовищ, тобто всього 2935,4 ц кормових одиниць. Поза тим на корм призначається весь урожай кукурудзи на силос, багаторічних трав і 0,2 валового збору озимої пшениці та ярого ячменю. Коефіцієнти переходу в кормові одиниці такі: зерна в середньому – 1,1; кукурудзяного силосу – 0,2; багаторічних трав (на сіно) – 0,5; на зелений корм – 0,2.

Позначимо виробництво в ц: озимої пшениці –  $U_1$ , озимої пшениці (насінина) –  $U_2$ , озимого ріпаку –  $U_3$ , ярого ячменю –  $U_4$ , цукрових буряків –  $U_5$ , картоплі –  $U_6$ , кукурудзи на силос –  $U_7$ , багаторічних трав –  $U_8$  (на сіно), на зелений корм –  $U_9$ , а також кількість корів – через  $U_{10}$ .

Загальний об'єм кормових ресурсів складається з п'яти складових. Перша складова – відома величина – 2935,4 ц кормових одиниць. Це корми, які надходять із природних сінокосів та пасовищ. Надходження ж кормів від рільництва – величина

Техніко-економічні показники за основними галузями

Показник	Умовні позначення змінних	Границі врожайності культур (ц/га) або продуктивність худоби (кг/гол.)	Валова продукція, грн./га	Затрати праці (люд-год/га; люд-год/гол.)
озима пшениця	$U_1$	[30 – 55]	1400	29,0
озима пшениця (насіння)	$U_2$	[30 – 50]	1750	43,0
озимий ріпак	$U_3$	[20 – 40]	1500	28,8
ярий ячмінь	$U_4$	[30 – 55]	1120	21,8
цукровий буряк	$U_5$	[300 – 400]	3060	85
картопля	$U_6$	[140 – 200]	9000	198
кукурудза на силос	$U_7$	[320 – 420]	2012	12,5
багаторічні трави (на сіно)	$U_8$	[30 – 40]	300	15,7
багаторічні трави (на зелений корм)	$U_9$	[180 – 250]	945	13,6
корови	$U_{10}$	[2800 – 3500]	1200	188,4

невідомі. За умовами задачі 0,2 валового збору озимої пшениці та ярого ячменю планується використати на корм худобі, валова ж продукція пшениці та ячменю  $U_1 + U_4$ . Коефіцієнт переходу цих зернових в кормові одиниці – 1,1. Отже, за рахунок озимої пшениці та ярого ячменю буде одержано кормів (ц кормових одиниць):  $0,2 \cdot 1,1(U_1 + U_4) = 0,22(U_1 + U_4)$ . Інші доданки такі:  $0,2U_7$ ;  $0,5U_8$ ;  $0,2U_9$ .

Продуктивність корів оцінюватимемо лінгвістичною змінною:  $L$  = (низька, середня, висока).

Тут вибираємо терм 2 – середня продуктивність.

За цією інформацією, нечітка колонка 3, що в таблиці 2, може бути описана, відповідно, нечіткими числами трапеціє-подібної форми

- $(30; 55; 41,1111; 43,8889) = a_1$ ,
- $(30; 50; 34,4444; 36,6667) = a_2$ ,
- $(20; 40; 28,8889; 31,1111) = a_3$ ,
- $(30; 55; 46,6667; 49,4444) = a_4$ ,
- $(300; 400; 322,2222; 333,3333) = a_5$ ,
- $(140; 200; 153,3333; 160) = a_6$ ,
- $(320; 420; 342,2222; 353,3333) = a_7$ ,
- $(30; 40; 30; 33,1111) = a_8$ ,
- $(180; 250; 211,1111; 218,889) = a_9$ ,
- $(2800; 3500; 3080; 3220) = a_{10}$ .

Тому в цільовій функції

- $c_1 = 1400 \cdot 0,8a_1^{-1} = 1120a_1^{-1} = (20,3616; 37,3296; 25,5136; 27,2384)$ ,
- $c_2 = 1750 a_2^{-1} = (35; 58,3275; 47,7225; 50,8025)$ ,
- $c_3 = 1500 \cdot 0,8a_3^{-1} = (37,5; 75; 48,21; 51,93)$ ,
- $c_4 = 1120 \cdot 0,8a_4^{-1} = 896a_4^{-1} = (16,2893; 29,8637; 18,1171; 19,2013)$ ,

- $c_5 = 3060a_5^{-1} = (7,65; 10,1898; 9,18; 9,486)$ ,
- $c_6 = 9000a_6^{-1} = (45; 64,26; 56,25; 58,68)$ .

Нечіткі коефіцієнти нерівності 1) в цьому випадку є такими:

- $\tilde{A}_{11} = (0,011818; 0,033333; 0,02278; 0,02432)$ ,
- $\tilde{A}_{12} = (0,02; 0,033333; 0,02727; 0,02903)$ ,
- $\tilde{A}_{13} = (0,025; 0,05; 0,03214; 0,03462)$ ,
- $\tilde{A}_{14} = (0,011818; 0,033333; 0,02022; 0,02143)$ ,
- $\tilde{A}_{15} = (0,0025; 0,003333; 0,003; 0,0031)$ ,
- $\tilde{A}_{16} = (0,005; 0,00714; 0,00625; 0,00625)$ ,
- $\tilde{A}_{17} = (0,00238; 0,00313; 0,00283; 0,00292)$ ,
- $\tilde{A}_{18} = (0,025; 0,033333; 0,025; 0,0302)$ ,
- $\tilde{A}_{19} = (0,004; 0,00556; 0,00457; 0,00474)$ .

Тут  $\tilde{B}_1 = (832, 912, 832)$ .

Аналогічно, для нерівності 2) маємо:

- $\tilde{A}_{21} = 29 \tilde{A}_{11}^{-1} = (0,52722; 0,9653; 0,66062; 0,70528)$ ,
- $\tilde{A}_{22} = 43 \tilde{A}_{12}^{-1} = (0,86; 1,4319; 1,17261; 1,24829)$ ,
- $\tilde{A}_{23} = 28,8 \tilde{A}_{13}^{-1} = (0,72; 1,44; 0,92563; 0,997056)$ ,
- $\tilde{A}_{24} = 21,8 \tilde{A}_{14}^{-1} = (0,39632; 0,7266; 0,4408; 0,46717)$ ,
- $\tilde{A}_{25} = 85 \tilde{A}_{15}^{-1} = (0,2125; 0,28305; 0,255; 0,2635)$ ,
- $\tilde{A}_{26} = 198 \tilde{A}_{16}^{-1} = (0,99; 1,41372; 1,2375; 1,29096)$ ,
- $\tilde{A}_{27} = 12,5 \tilde{A}_{17}^{-1} = (0,02975; 0,03913; 0,03538; 0,0365)$ ,
- $\tilde{A}_{28} = 15,7 \tilde{A}_{18}^{-1} = (0,3925; 0,52328; 0,3925; 0,47414)$ ,
- $\tilde{A}_{29} = 13,6 \tilde{A}_{19}^{-1} = (0,0544; 0,07562; 0,062152; 0,06446)$ ,
- $\tilde{A}_{210} = 188,4 = (188,4; 188,4; 188,4; 188,4)$ .

Тут  $\tilde{B}_2 = (100000, 110000, 100000)$ .

Нечіткими будуть також нерівності 11) і 12), для яких

$\tilde{B}_{11} = (624, 884, 624)$  і  $\tilde{B}_{12} = (322,8; 364,8; 332,8)$ .

Надалі вважатимемо, що всі інші нерівності системи обмежень – чіткі.

Перейдемо тепер до визначення множини UR. Тоді перша нерівність системи обмежень матиме вигляд:

$$1) 0,03243u_1 + 0,03290u_2 + 0,04846u_3 + 0,03214u_4 + 0,00331u_5 + 0,00708u_6 + 0,00311u_7 + 0,03102u_8 + 0,00548u_9 \leq 904.$$

Аналогічно, 2), 11) і 12) нерівності визначаються як:

$$2) 0,93930u_1 + 1,41354u_2 + 1,39571u_3 + 0,70066u_4 + 0,28110u_5 + 1,40144u_6 + 0,03887u_7 + 0,518366u_8 + 0,07450u_9 + 188,4u_{10} \leq 109000,$$

Таблиця 3

$\tilde{C}_i$		$c_i$			$c_i - \gamma_i^e$
$\tilde{C}_1$	(20,3616; 37,3296; 25,5136; 27,2384)	$c_1$	25,5136	20,8768	$c_1 - \gamma_1^e$
$\tilde{C}_2$	(35; 58,3275; 47,7225; 50,8025)	$c_2$	47,7225	44,52875	$c_2 - \gamma_2^e$
$\tilde{C}_3$	(37,5; 75; 48,21; 51,93)	$c_3$	48,21	38,571	$c_3 - \gamma_3^e$
$\tilde{C}_4$	(16,2893; 29,8637; 18,1171; 19,2013)	$c_4$	18,1171	16,47208	$c_4 - \gamma_4^e$
$\tilde{C}_5$	(7,65; 10,1898; 9,18; 9,486)	$c_5$	9,18	7,803	$c_5 - \gamma_5^e$
$\tilde{C}_6$	(45; 64,26; 56,25; 58,68)	$c_6$	56,25	46,125	$c_6 - \gamma_6^e$
$\tilde{C}_{10}$	(1150; 1250; 1175; 1200)	$c_{10}$	1175	1152,5	$c_{10} - \gamma_{10}^e$

$$11') 0,03243u_1 + 0,03290u_2 + 0,04846u_3 + 0,03214u_4 \leq 678,$$

$$12') 0,00331u_5 + 0,00708u_6 + 0,00311u_7 \leq 361,6.$$

Всі інші нерівності системи обмежень є чіткими.

Для формування функції належності  $\mu_N(c(u))$  слід визначити  $c_j$  і  $c_j - \gamma_i^c$ , де  $j = 1, n$ . Для поставленої задачі ці значення подані в таблиці 3.

Тоді за оцінкою мінімального  $\underline{z}$  та максимального  $\bar{z}$  значень нечітко визначеної функції мети  $z(u)$  визначаються, відповідно, через розв'язання наступних задач лінійного програмування:

$$z(u) = 20,8768 u_1 + 44,52875 u_2 + 38,571 u_3 + 16,47208 u_4 + 7,803 u_5 + 46,125 u_6 + 1152,5 u_{10} \rightarrow \max$$

за умов

$$2) 0,03243 u_1 + 0,03290 u_2 + 0,04846 u_3 + 0,03214 u_4 + 0,00331 u_5 + 0,00708 u_6 + 0,00311 u_7 + 0,03102 u_8 + 0,00548 u_9 \leq 904;$$

$$3) 0,02432 u_1 + 0,02903 u_2 + 0,03462 u_3 + 0,02143 u_4 + 0,0031 u_5 + 0,00652 u_6 + 0,00292 u_7 + 0,0302 u_8 + 0,00474 u_9 \leq 832;$$

$$4) 0,93930 u_1 + 1,41354 u_2 + 1,39571 u_3 + 0,70066 u_4 + 0,28110 u_5 + 1,40144 u_6 + 0,03887 u_7 + 0,518366 u_8 + 0,07450 u_9 + 188,4 u_{10} \leq 109000;$$

$$5) 0,70528 u_1 + 1,24829 u_2 + 0,997056 u_3 + 0,46717 u_4 + 0,2635 u_5 + 1,29096 u_6 + 0,0365 u_7 + 0,47414 u_8 + 0,06446 u_9 + 188,4 u_{10} \leq 100000;$$

$$6) 0,03243 u_1 + 0,03290 u_2 + 0,04846 u_3 + 0,03214 u_4 \leq 678;$$

$$7) 0,02432 u_1 + 0,02903 u_2 + 0,03462 u_3 + 0,02143 u_4 \leq 624;$$

$$8) 0,00331 u_5 + 0,00708 u_6 + 0,00311 u_7 \leq 361,6;$$

$$9) 0,0031 u_5 + 0,00652 u_6 + 0,00292 u_7 \leq 332,8;$$

$$10) 40 u_{10} \leq 2935,4 + 0,22 u_1 + 0,22 u_4 + 0,2 u_7 + 0,5 u_8 + 0,2 u_9;$$

$$11) u_1 \geq 12000;$$

$$12) u_2 \geq 350;$$

$$13) u_3 \geq 200;$$

$$14) u_5 \geq 5000;$$

$$15) u_6 \geq 3000;$$

$$16) u_7 + u_8 + u_9 \geq 37360;$$

$$17) u_{10} \geq 300.$$

і

$$z(u) = 25,5136 u_1 + 47,7225 u_2 + 48,21 u_3 + 18,1171 u_4 + 9,18 u_5 + 56,25 u_6 + 1175 u_{10} \rightarrow \max$$

за умов попередньої задачі, крім умови 5).

Тут  $\underline{z} = 1793785$  (грн) і  $\bar{z} = 2239140$  (грн).

Тому за  $w_0 = \bar{z}$  і  $d_0 = \bar{z} - \underline{z}$  дефазифікаційна багаточільова задача оптимізації конкретизується до чіткого вигляду

$$\lambda \rightarrow \max$$

за умов

$$445355 \lambda - (25,5136 u_1 + 47,7225 u_2 + 48,21 u_3 + 18,1171 u_4 + 9,18 u_5 + 56,25 u_6 + 1175 u_{10}) \leq -1793785;$$

$$20,8768 u_1 + 44,52875 u_2 + 38,571 u_3 + 16,47208 u_4 + 7,803 u_5 + 46,125 u_6 + 1152,5 u_{10} \geq 1793785;$$

$$10000 + 0,70528 u_1 + 1,24829 u_2 + 0,997056 u_3 + 0,46717 u_4 + 0,2635 u_5 + 1,29096 u_6 + 0,0365 u_7 + 0,47414 u_8 + 0,06446 u_9 + 188,4 u_{10} \leq 100000,$$

до яких слід додати умови 2) – 17), крім умови 5).

Розв'язок цієї задачі такий:

$$\lambda = 0,715; u_1^* = 12000; u_2^* = 350; u_3^* = 1162,19; u_4^* = 0;$$

$$u_5^* = 5000; u_6^* = 23349,67; u_7^* = 37360; u_8^* = u_9^* = 0; u_{10}^* = 318,3.$$

**Висновки.** За одержаними результатами максимальна валова продукція, яку в змозі одержати господарство, згідно із наявними техніко-економічними умовами і нечітким моделюванням, дорівнює 2112,2 тис. грн. З цієї метою доцільно виробити (в т): озимої пшениці – 1 200, озимої пшениці на

насіння – 35, озимого ріпаку – 166,22, цукрових буряків – 500, картоплі – 2 335, кукурудзяного силосу – 3 736. Тоді господарство в змозі утримувати 318 голів великої рогатої худоби.

Такий підхід призводить до використання тільки 722,34 га ріллі із наявної 832 га. Різницю  $832 - 722,34 = 109,66$  (га) можна використати для посіву багаторічних трав або інших потреб. Крім того, використовується тільки 102 850 од. трудових ресурсів.

Слід відзначити, що застосування методів нечіткого програмування дає управління механізм для прийняття обгрунтованого рішення щодо використання земельних ресурсів.

Такий підхід доцільно застосовувати в широкому спектрі оптимізаційних задач землекористування.

### Література:

1. Сохнич А.Я. Оптимізація землекористування в умовах реформування земельних відносин / А.Я. Сохнич. – Львів : Українські технології, 2000. – 108 с.
2. Сявавко М.С., Рибицька О.М. Математичне моделювання за умов невизначеності / М.С. Сявавко, О.М. Рибицька. – Львів : Українські технології, 2000. – 320 с.
3. Тібілова Л.М., Сохнич А.Я. Прийняття компромісних рішень за нечіткої основи в управлінні земельними ресурсами / Л.М. Тібілова, А.Я. Сохнич // Вісник ЛДАУ. Землепорядкування і земельний кадастр. – 2003. – № 6. – С. 121–125.
4. Тібілова Л.М., Сохнич А.Я. Формування матриці знань для економіко-математичної моделі оптимізації землекористування / Л.М. Тібілова, А.Я. Сохнич // Вісник ЛДАУ. Землепорядкування і земельний кадастр. – 2001. – № 4. – С. 81–86.
5. Saaty T.L. Exploring the interface between hierarchies, multiple objectives and fussy sets / T.L. Saaty // Fuzzy sets and System. – 1978. – 1. – P. 57–68.

### Сохнич А.Я., Кульбака В.М. Экономико-математическое моделирование в принятии управленческих решений

**Аннотация.** Рассмотрены конкретные примеры формирования развернутой экономико-математической модели соединения отраслей агроформирований на нечеткой основе. Предлагается методика определения переменных и ограничений и подготовки входной информации, иллюстрируются средства формирования ограничений, в том числе нечетких. Дается описание лингвистических переменных с помощью терм, расчет оптимального сочетания отраслей растениеводства и животноводства при целевой функции максимума валовой продукции в денежном эквиваленте.

**Ключевые слова:** землепользование, экономико-математическое моделирование, нечеткие переменные, ограничения, управленческое решение.

### Sojnich A.Y., Kulbaka V.M. Economic and mathematical modeling in making management decisions

**Summary.** The concrete example of the formation, of extensive economic and mathematical model combining the branches of agroformations' on fussy basis has been considered. The methods of the list definition of fussy quantities, limitations and entrance information are suggested. Besides means of limitations formation are shown including a fussy quantities. The description of linguistic quantities with a help of term the calculation of optimal combination of crop growing and livestock breeding branches for special purpose of maximum gross output in money equivalent is given.

**Keywords:** land use, economic and mathematical modeling, fussy quantities, limitations, administrative decisions.



*Калініченко Б.В.,  
аспірант відділу секторальних прогнозів  
та кон'юнктури ринків,  
Інститут економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

## РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

**Анотація.** У статті досліджено питання еволюції конкуренції, розглянуто фундаментальні підходи до визначення поняття «конкуренція» та охарактеризовано наслідки конкуренції для економічної системи. Виявлено економічні умови та фактори, що впливали на розвиток конкуренції в різні історичні періоди. Визначено основні форми конкуренції на національному та наднаціональному рівнях. Узагальнено сучасні тенденції конкурентних відносин в умовах глобалізації.

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентні відносини, монополія, глобалізація, концентрація, інтеграція.

**Постановка проблеми.** Від перших уявлень до формування сучасного розуміння конкуренції пройшов тривалий історичний період, як наслідок, теоретичні концепції конкуренції зазнавали неодноразового перегляду основних положень щодо визначення її сутності та основних факторів, які впливають на конкурентний механізм. Системне дослідження конкуренції надасть можливість оцінити існуючі напрями та перспективи розвитку конкурентних відносин та їхніх форм.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи конкуренції, її сучасні форми та методи, світове конкурентне середовище, необхідно зазначити таких зарубіжних вчених, як: А. Сміт [1], А. Маршалл [2], Й. Шумпетер [3], Дж. Робінсон [4], Е. Чемберлін [5], М. Портер [6], Ф. Хайєк [7], Г. Хамелта К. Праххалад [8]. Серед вітчизняних вчених зазначені питання виділяються у працях В. Базилевича [9], В. Лагутіна [10], З. Борисенко [11], Г. Филюк [12], А. Герасименко [13] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Оскільки конкуренція як економічний феномен тісно пов'язана з рівнем розвитку суспільства, то фундаментальні проблеми (поняття та сутність конкуренції, взаємозв'язок монополії та конкуренції, специфіка конкурентних відносин) потребують уточнення та конкретизації відповідно до сучасних економічних умов.

**Мета статті** полягає у системному дослідженні теоретико-методологічних підходів та генезису конкурентних відносин, формулюванні економічного уявлення щодо еволюційного розвитку конкуренції в контексті історичної трансформації ринкових структур та виявленні її особливостей із врахуванням впливу глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Еволюція теоретичних концепцій конкуренції нероздільно пов'язана із розвитком економіки та суспільства, з історією становлення товарообміну, виробництва та збуту товарів і послуг, з науково-технічним прогресом. Дослідження генезису теорій конку-

ренції, розуміння її ролі у ринковій економіці, аналіз тенденцій конкуренції та процесів, пов'язаних з діяльністю економічних суб'єктів, дає змогу спрогнозувати ймовірні наслідки для економічної системи.

Термін «конкуренція» етимологічно походить від латинського слова *concurrere* – «зіштовхуюсь». Становлення теоретичних уявлень про конкуренцію як невід'ємного процесу господарювання відбувалося у контексті розвитку економічних систем та еволюції основних парадигм економічної теорії. Під впливом економічних процесів, що характерні певному історичному етапу розвитку господарства, в економічній науці формувалася методологія дослідження конкуренції в межах новостворених наукових напрямів економічної теорії.

Конкурентні відносини виникли задовго до перших концептуалізованих теоретичних поглядів щодо механізму конкурентної боротьби. У період розладу первіснообщинного ладу та виникнення докапіталістичного виробництва конкуренція відображала змагальні відносини, які розвивалися в умовах простого товарного виробництва. Давньогрецькі дослідники (*Ксенофонт, Платон, Арістотель*) виділяли дві форми змагальних відносин: між робітниками та між рабовласниками, які змагалися один з одним у нарощуванні багатства за рахунок експлуатації рабів [14].

Вчені Древнього Риму (*Катон, Варрон, Колумелла*) поглибили характеристику форм змагальних відносин та запропонували заохочення рабів до трудової конкуренції. Так механізм мотивації передбачав розрахунок трудоднів та використання принципу матеріальної зацікавленості: пом'якшення режиму праці, зменшення необхідних обсягів робіт, покращення харчування. Значна увага приділялася моральному фактору. Для створення додаткової масової продуктивної сили рабовласники радилися з рабами задля врахування досвіду та ознайомлення з можливостями рабів.

У період Середньовіччя вчені (*Фома Аквінський*) дотримуються позиції позаекономічного примусу, експлуатації кріпосних християн феодалами. Господарству Середньовіччя характерні наступні економічні ознаки: монополія феодалів на землю, ієрархічна структура земельної власності, що ґрунтувалася на васальних зв'язках, нерозмірність господарських угідь та обсягів селянського виробництва, рентна форма експлуатації феодално-залежного селянства. Оскільки змагальна тенденція Середньовіччя ґрунтувалася на експлуатації кріпосних християн, конкуренція здебільшого існувала між феодалами та була обмеженою серед кріпаків.

Наступним історичним етапом розвитку конкурентних відносин можна вважати перехід європейського суспільства

від феодального до індустріального. У період XV–XVII ст. поглиблюється суспільний поділ праці, розвивається зовнішня та внутрішня торгівля, зростає роль грошей. Перехід на мануфактурне виробництво спричиняє занепад феодального господарства та появу нового класу – капіталістів. На даному етапі розвитку господарства конкурентні відносини існували в процесі першочергового накопичення капіталу. Вплив на капіталістичну конкуренцію був спричинений великими географічними відкриттями, формуванням національних економік на ринкових засадах, розвитком світового ринку, зародженням капіталістичного виробництва, зростанням обсягів зовнішньої торгівлі, розвитком торговельного капіталу [15].

Початковий етап наукового дослідження конкуренції відображається у працях представників першої школи політичної економії – меркантилізмі (XV–XVII ст.). Відповідно до ідей *Т. Мана, А. Монкрентьєна, А. С'єрра*, держава має здійснювати активне втручання у господарське життя, метою якого є обмеження конкуренції та ввезення зарубіжних товарів, забезпечення пільг різним формам торгівлі.

Іншою фундаментальною школою, що досліджувала економічний феномен конкуренції, вважається фізіократизм (початок XVIII ст.). За фізіократами (*Ф. Кене, А. Тюрго*) закріпилася ідея про те, що конкуренція – природна форма ринкових відносин, яка не потребує втручання з боку держави. Фізіократи, на протигагу меркантилістам, виступали як прихильники невтручання держави в економічне життя країни, були противниками різного роду монополій, захисниками свободи здійснення підприємницької діяльності. На думку фізіократів, вільна конкуренція встановлює найбільш вигідну для обох сторін ціну, однак ліквідує прибуток від торгівлі або перепродажу [16].

В період мануфактурного капіталізму та промислового перевороту другої половини XVIII ст. набувають популярності ідеї класичної школи політичної економії. Це обумовлено суспільною потребою в теоретичному обґрунтуванні нових явищ і процесів, які відбувалися в ті часи, зокрема: формування ринкових відносин, вільного підприємництва, поява буржуазії, яка стала панівною силою в усіх сферах господарства, її боротьби проти пережитків феодалізму. Основними представниками класичної школи політичної економії вважають *А. Сміта, У. Петті, Д. Рікардо, Дж. Ст. Мілля* та ін. Їх дослідження будувалися на індивідуалізмі, економічному лібералізмі та ідеалізації досконалої конкуренції. Конкуренція і монополія розглядалися як антиподи. Вони вважали, що конкуренція є силою, яка встановлює ринкову ціну на «природному» рівні. У свою чергу, монополія розглядалась не як різновид ринку, а як його повне заперечення. Представниками школи було закладено основи поведінкового та структурного аналізу конкуренції і монополії.

Перше цілісне, теоретично обґрунтоване положення про механізм конкурентної боротьби розробив у середині XVIII ст. класик політичної економії *А. Сміт*. Англійський економіст сформував поняття конкуренції як суперництва, що впливає на рівень цін, виявив принцип конкуренції – автоматичного механізму урівноважування, так званої «невидимої руки», визначив основні умови ефективної конкуренції, розробив модель посилення та розвитку конкуренції [1].

Розвиток класичної політичної економії спричинив появу альтернативних наукових поглядів, зокрема, історичної школи політичної економії в Німеччині (XVIII–XIX ст.). Історична

школа не приймала принципи політичної економії, які спрямовані на свободу підприємництва і вільної торгівлі. Згідно ідей *К. Бюхера, Ф. Клейнвехтера, Л. Брентано*, суб'єкти господарювання прагнуть до зниження ризику та невизначеності, тому у результаті зростання концентрації виробництва і загострення конкурентної боротьби виникають великі господарські об'єднання. Основним внеском школи є еволюційно-історичний підхід дослідження конкуренції, постановка проблеми державного регулювання капіталістичних монополій, захист національних виробників на певній стадії.

Початок становлення марксистської економічної теорії, як напрям класичної політичної економії, пов'язаний зі становленням розвинутого капіталізму епохи вільної конкуренції, який прийшов на зміну феодалізму у передових країнах світу (XIX ст.). Промисловий переворот в Англії (XVIII–XIX ст.) сприяв розвитку капіталізму на основі зростання продуктивних сил, заміні ручної праці машинами. У своїх працях марксистів довели, що загострення конкурентної боротьби веде до зростання концентрації виробництва, а відтак – до монополізації економіки.

Засновник марксистської теорії *К. Маркс* здійснив вагомий внесок у розвиток моделі досконалої конкуренції, розмежував внутрішньогалузеву та міжгалузеву форми конкуренції, визначив їх зміст, а також припустив, що капіталістична конкуренція формується на різниці між вартістю товару та витратами на його виробництво [17].

Опоненти марксистської теорії – неокласична школа та її послідовники – до кінця першої чверті XX ст. відстоювали ідею «досконалості» вільної конкуренції. Характерними ознаками економіки суспільства XIX ст. були посилення централізації та концентрації, зростання уваги до монополій і утворення монопольних структур як засобу захисту від конкуренції. Неокласики більш детально сформулювали вплив конкуренції на цінову політику.

У XIX ст. у світовому господарстві відбувається промисловий переворот – розвинуті країни вступають у добу індустріалізації, науково-технічної революції, стрімких структурних змін у світовій економіці. На думку неокласиків, конкуренція набуває нового значення та заохочує бізнес-структури до підвищення ефективності виробництва, що виявляється у вигляді раціонального використання економічних благ, застосування новітніх засобів виробництва, технологічного обладнання.

Період індустріалізації характеризувався концентрацією виробництва та капітальними змінами в організації й управлінні виробництвом. Таким чином, виникають монополії, що поглиблюють нерівномірність у розвитку окремих країн та загострюють міждержавні суперечності. Великі підприємства захоплювали більшу частину ринку, займали на ньому домінуюче положення, отримували можливість диктувати ціни та перешкоджати входженню у галузь іншим підприємствам.

Перші практичні підходи дослідження досконалої конкуренції і монополії з позицій визначення ціни і об'ємів виробництва з'явилися у працях таких представників математичної школи, як *А. Курно, У. Джевонс*. У наукових поглядах математичної школи була закладена ідея єдиності, стійкості та детермінованості рівноваги. *А. Курно* розширив концепцію конкуренції, вказавши роль числа конкурентів та уточнивши їх вплив, однак не враховував вхідні бар'єри. Значення інформованості



учасників ринку для формування досконалої конкуренції чітко визначено У. Джевонсом та закладено у концепцію конкуренції, згідно з якою ринок повинен бути теоретично досконалим: усі економічні суб'єкти володіють вичерпною інформацією щодо умов попиту та пропозиції, є абсолютно вільними у реалізації обміну, що здійснюється з метою отримання хоча б найменшої вигоди та не допускають будь-якої таємної змови, яка сприяє створенню неприродних мінових відносин [16].

У другій половині XIX ст. виникають великі підприємства та їх об'єднання, посилюється процес концентрації виробництва: на підприємствах зосереджуються значні маси робочої сили, обсяги виробленої продукції та виконаних робіт. Капіталізм вільної конкуренції почав переростати в монополістичний капіталізм, конкуренція стає недосконалою, основою трансформації виступають галузеві монополії. Монополістичні об'єднання зміцнюють свої позиції у промисловості та банківській сфері, встановлюється власний контроль над виробництвом у країнах Західної Європи та США, відбувається зрощення капіталів і формування на цій основі спільного фінансового капіталу.

Особливості конкурентних відносин в умовах концентрації виробництва досліджував один із провідних представників неокласичної економічної теорії, засновник кембриджської школи маржиналізму А. Маршалл. Під час дослідження питання конкуренції вчений обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої конкуренції та дії законів граничної корисності й граничної продуктивності, уперше піддав критиці умовність моделі чистої конкуренції, розробив теорію аналізу часткової і довгострокової стійкої рівноваги на ринку [2].

Кінець XIX – початок XX ст. характеризується загрозою вільної конкуренції. Дж. Кларк [18; 19], Й. Шумпетер [3], Ф.А. Хайек [7] висловлюють невдоволення існуючою моделлю досконалої конкуренції, що пов'язане з надмірною увагою лише до цінової конкуренції, яка не розкриває суть конкурентної діяльності. Критики моделі досконалої конкуренції вказували на елементи монополії в економіці, що не знаходять відображення в існуючій концепції. Й. Шумпетер детально досліджував аспекти змін конкуренції, які пов'язані з появою нових конкурентних механізмів. Конкуренція виникає з появою суб'єктів господарювання нового типу, які здатні забезпечувати покупця специфічними можливостями для задоволення споживчих потреб. Згідно з практичними висновками Й. Шумпетера, досконала конкуренція неможлива та не може вважатися прикладом ідеальної ефективності. Як наслідок, розробка теорії державної промислової політики буде помилковою, якщо спиратися на примус великого бізнесу в умовах досконалої конкуренції. Концепція досконалої конкуренції не враховувала динаміку конкурентної діяльності, ігнорувала важливість тимчасової активності конкурентів, маючи формальний характер.

На початку XX ст. економіка світу розвивалася під впливом монополій, що виникали в результаті розвитку технічного прогресу. На початку монополістичного капіталізму переважають галузеві монополії, які мали різні за рівнем концентрації виробництва й централізації капіталу форми: картель, синдикат, трест, конгломерат – монополістичне об'єднання. Теоретичні моделі, що розглядали лише відносини вільної конкуренції та монополії, поступово піддавалися сумніву [14].

Світова економічна криза 1929–1933 рр. ослабила систему ринкової економіки з пануванням монополій, продемонструвавши низьку ефективність ринкового економічного механізму у його саморегулюванні. Якщо неокласична теорія (кінець XIX – початок XX ст.) поширювалася на мікроекономічний аналіз, то після глибокої кризи початку 30-х років і в процесі тривалої депресії з високим рівнем безробіття з'явилася необхідність в появі макроекономічного аналізу, автором якого став видатний англійський економіст XX ст. Дж.М. Кейнс [20]. Пожвавлюється дискусія навколо питань теорії ціни та ринкового механізму розподілу обмежених ресурсів.

Монополізація економіки підірвала механізм вільного ціноутворення, який вже не міг автоматично відновлювати ринкову рівновагу, а тому за цих умов ринкове господарство, на думку Дж.М. Кейнса, буде постійно перебувати у стані депресії. Ринкові відносини значно модифікувалися, вільна конкуренція поступилася місцем монополіям і недосконалий конкуренції, а разом з обмеженням дії ринкового механізму вільної конкуренції втрачилися гнучкість і динаміка цін.

Активізуються дискусії про характер ціноутворення в умовах монополії ринку і про виникнення нецінових форм конкуренції. Наукові розробки Дж. Робінсона [4] та Е. Чемберліна [5] започаткували вивчення недосконалої конкуренції як однієї з можливих форм організації ринку. Згідно з теорією Е. Чемберліна, якщо в одній галузі конкурують дві або декілька великих компаній, то кожна може обирати варіант цінової або нецінової конкуренції. Вибір першого варіанту потребує від компанії великих фінансових витрат, що свідчить про значний розрив в ефективності та фінансовій потужності окремих учасників ринку та розрахований, як правило, на витіснення або поглинання конкурента. Проте дана ринкова стратегія контролюється у багатьох країнах діючим конкурентним правом, тому поширеними є нецінові методи внутрішньогалузевої конкуренції. До нецінових методів конкуренції належать: додаткове інвестування в НДДКР з метою підвищити якість та посилити відмінності своєї продукції від товарів конкурента; реклама, додаткові послуги; промисловий шпіонаж тощо.

За умов великої кількості виробників та продавців даного товару кожен з них пропонує споживачам свій особливий, диференційований продукт. Диференціація продукту є наслідком низки умов: конструктивні особливості, форма пропозиції, оригінальна реклама, унікальна торгова марка; особливий набір послуг, що супроводжує пропозицію продукту, персональні властивості продавця, його бізнес-репутація та імідж; конкретне місце знаходження та ін. З урахуванням даних умов кожен продавець товару або послуг формує власне коло покупців та субринок, на якому продавець постає частковим монополістом, який регулює ціни. У подібній ситуації об'єм пропозиції виявиться дещо нижчим, ніж при досконалий конкуренції, а рівень цін – певною мірою вищим.

Науковим здобутком Дж. Робінсон є розробка аналізу недосконалої конкуренції між виробниками, кожен з яких володіє елементом монополістичної влади, створеної внаслідок диференціації продукції. Дж. Робінсон приділяє увагу можливостям монополій здійснювати дискримінацію цін з метою впливу на структуру сукупного попиту та регулювання збуту, досліджує вплив на характер ринкових структур. За великими компаніями визнається здатність створення галузевих монополій, які забез-

печуються «централізацією управління галуззю», фіксуванням цін олігополістичними групами.

Після Другої світової війни і до кінця ХХ ст. конкуренція набуває вираженого соціального характеру та підтримується державою через застосування конкурентної політики та анти-монопольного законодавства. Головними тенденціями у світовому економічному розвитку є: індустріалізація, науково-технічний прогрес, інтернаціоналізація виробництва. Змінюється структура національних господарств. До середини ХХ ст. сформувалися загальні уявлення про сутність конкуренції та її основні рушійні сили, утворилися чотири класичні моделі конкуренції: *досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополістична конкуренція та чиста монополія.*

Економічно розвинені країни у другій половині ХХ ст. перейшли до якісно нового етапу економічного розвитку. Інвестиційна сфера була спрямована на масове споживання і соціальну інфраструктуру. Характерною особливістю було зростання у виробництві ролі науково-технічного прогресу, запровадження механізації та автоматизації виробництва, нових технологій. Це дало змогу вивільнити людські ресурси з матеріальної сфери виробництва і використати їх у сфері послуг. На фоні структурних змін у виробництві спостерігалось підвищення життєвого рівня населення.

В період 50-х – середини 70-х років ХХ ст. технологічна та інформаційна основа розвитку суспільства спонукає до перетворення індустріальної економіки в постіндустріальну. Стрімко зростає виробництво персональних комп'ютерів, створюються гнучкі системи виробництва, які дозволяють оперативно диференціювати виробництво продукції. У середині 70-х років починається розвиток енергозберігаючих виробництв. Здійснюються інвестиції у технологічну перебудову, використовуються альтернативні джерела енергії, будуються атомні електростанції, розвивається біотехнологія. Наука перетворюється у виробничу силу, скорочується термін від народження наукової ідеї до її реалізації, втілення у виробництво [15].

У зв'язку з використанням новітніх технологій відбувається інтенсифікація виробництва, зростають обсяги капіталовкладень. Основні інвестиції спрямовуються на інтенсивний розвиток економіки – модернізацію, автоматизацію виробничих процесів. Збільшуються обсяги капіталовкладень у невиробничу сферу: освіту, фахову підготовку, науку, медицину.

Посилюється економічна роль монополістичних об'єднань, поширеними процесами є злиття та поглинання фірм різних галузей економіки. Масовим явищем стало виникнення транснаціональних корпорацій – монополій, що створювали за кордоном власні або спільні виробничі філії. Вже до середини 1970-х років у світі діяло близько 100 тис. подібних корпорацій.

Наприкінці ХХ ст. в умовах постіндустріалізації формується поведінкова концепція дослідження конкуренції. В контексті поведінкового або біхевіористичного підходу, конкуренція трактується як змагання, суперництво, боротьба за гроші споживачів шляхом задоволення їх потреб. Об'єктами дослідження стають інструменти конкурентної боротьби на ринку. Вчені-економісти дотримуються певних підходів до трактування сутності конкуренції – структурного, функціонального, поведінкового та їх комбінації. Відповідно до структурного підходу, під конкуренцією розуміється модель, що визначає побудову ринку і використовується для передбачення поведінки господарюючого суб'єкту на ринку та способу виходу

на нього. Виходячи з функціонального підходу, конкуренція розглядається в якості суспільного інституту, що й визначає її головну роль в економіці – суперництво старого з новим, з інноваціями. Американський економіст *М. Портер* [6] виділив сторони конкуренції, які визначають рівень прибутку у галузі та ряд факторів, що впливають на інтенсивність конкуренції.

На межі ХХ–ХХІ ст. здобутки науково-технічного прогресу, поглиблення всесвітнього поділу праці, інтернаціоналізація виробництва, вдосконалення світової транспортної та інформаційно-комунікаційної інфраструктури сприяли подальшому розвитку глобальної економіки та переосмисленню ролі конкуренції. За таких умов конкурентна політика держав переорієнтовується: від повного заперечення монополії як гальмуючого фактору, що стримує розвиток, до підйому та стимулювання її як основи підвищення ефективності виробництва та забезпечення конкурентоспроможності.

Вирішальним фактором розвитку капіталістичної економіки ХХ ст. є монополії. Однак їхній вплив на економічний розвиток суперечливий. Зокрема, завдяки інтеграції монополії намагаються завоювати для своїх товарів нові сектори внутрішнього ринку, розширюючи свої виробничі потужності та здійснюючи нові капіталовкладення. Між тим це призводить до загострення конкурентної боротьби та створення передумов кризи перевиробництва. Також існують монополії, що уникають відкритої конкурентної боротьби, створюючи картелі, трести, різноманітні союзи на основі об'єднання капіталів та економічних зв'язків. В результаті економічні позиції монополій зміцнюються, а міжкорпоративна конкурентна боротьба набуває внутрішньокорпоративного характеру.

Реалії сьогодення засвідчують, що розвиток інформаційно-технологічної революції створив умови для переходу до значно вищого рівня господарства, сприяв об'єднанню підприємств у великі господарські комплекси. У розвинутих країнах практично всі підприємства є елементами більш складних корпоративних структур і міжнародних виробничих ланцюгів. Транснаціональні компанії створюють та контролюють міжнародні виробничі ланцюги, поглинаючи великі компанії країн, що розвиваються, а також країн, де ринки ще формуються. Завдяки поглинанню відбувається інтеграція економік менш розвинутих країн до системи міжнародного поділу праці. Особливість подібних утворень полягає в тому, що вони слугують основним каналом поширення високих технологій і високотехнологічних продуктів. Дані процеси спричинили скорочення кількості суб'єктів ринку та загального масштабу конкуренції, а також посилення монополізації національних економік.

Наслідком розвитку глобальної конкурентної боротьби є внутрішньокорпоративна конкуренція між суб'єктами господарювання. Ефективне використання технологічних та інформаційних можливостей суттєво видозмінює конкуренцію та стимулює великі компанії до уникнення конкурентних, змагальних відносин. Корпорації створюють партнерські зв'язки для плідної, економічно безпечної співпраці один з одним. В умовах нестабільної економічної кон'юнктури об'єднані підприємства, ймовірно, є найоптимальнішою формою отримання взаємної вигоди від партнерства.

Аналіз світового економічного середовища та ринкового простору свідчить, що характерними особливостями конкуренції у сучасних умовах є наступні процеси [12]:

- скорочення кількості суб'єктів ринку та загального масштабу конкуренції;
- посилення монополізації національних економік і світового ринку;
- конкуренція втрачає класичні форми і стає глобальною за характером;
- трансформація механізмів конкуренції та її методів як наслідок лібералізації національних економік та інтенсифікації процесів глобалізації;
- поглиблення співробітництва між національними державами та міжнародними монополіями;
- рух інтелектуальних ресурсів та інтелектуального капіталу як наслідок глобальної конкуренції.

**Висновки.** Отже, проаналізувавши еволюційні зміни конкурентних відносин в умовах динамічних перебудов ринкового середовища, можна стверджувати, що економічні підходи щодо трактування конкуренції відображають причинно-наслідкову взаємозалежність змін у суспільстві та економічних процесів в межах ринкового простору. Таким чином, на сучасному етапі розвитку конкурентних відносин економічні умови потребують перегляду та розширення традиційних концепцій конкуренції. Необхідно також враховувати трансформацію поведінки компаній на ринках: агресивна боротьба за збільшення ринкової частки, споживачів та прибутку змінюється в сторону орієнтації на партнерство та взаємодію, створення корпорацій, транснаціональних компаній, великих об'єднань підприємств та міжнародних виробничих ланцюгів. Це спричинено інформаційно-технологічним прогресом, глобалізацією світової економіки, націленістю суб'єктів господарювання на уникнення ймовірних економічних ризиків і мінімізацію фінансових втрат. Зважаючи на непередбачуваність змін характеру та форм конкурентних відносин, їхній тісний взаємозв'язок із господарськими процесами на національному та наднаціональному рівнях, економічна конкуренція об'єктивно потребує подальшого дослідження, особливо в умовах інноваційно-інформаційної революції.

#### *Література:*

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 332 с.

2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007.
4. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 473 с.
5. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: переориентация теории стоимости / Э. Чемберлин; пер. с англ.; под ред. Ю.Я. Ольсевича. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
6. Портер М. Конкуренция: [учеб. пособ.] / М. Портер. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
7. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода / Ф.А. Хайек. – СПб.: Пневма, 1999.
8. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Праххалад; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 288 с.
9. Базилевич В.Д. Формирование конкурентной среды в транзитивной экономике: проблемы, тенденции, противоречия / В.Д. Базилевич // Конкуренция: вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2003. – № 2(5). – С. 24–28.
10. Лагутін В.Д. Конкурентна політика держави а умовах трансформації національної економіки: [монографія] / За заг. ред. В.Д. Лагутіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 308 с.
11. Борисенко З.М. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України: [монографія] / З.М. Борисенко. – К.: Таксон, 2004. – 334 с.
12. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: [монографія] / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
13. Герасименко А.Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки: [монографія] / А.Г. Герасименко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.
14. Ковальчук В.М. Історія економіки та економічної думки: [навч. посіб.] / [В.М. Ковальчук, М.В. Лазарович, М.І. Сарай]. – К.: Знання, 2008. – 647 с.
15. Леоненко П.М. Економічна історія: [навч. посіб.] / П.М. Леоненко, П.І. Юхименко. – К.: Знання-Прес, 2004. – 570 с.
16. Історія економічних вчень: [підручник] / [В.Д. Базилевич, П.М. Леоненко, Н.І. Гражевська та ін.]; за заг. ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2005. – Ч. 1. – 567 с.
17. Маркс К. Капітал: в 4 т. / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – 454 с.
18. Clark J. M. Competition as a Dynamic Process, Washington (D.C.), 1961. – P.9.
19. Clark J. M. Toward a Concept of Workable Competition // The American Economic Review. 1940. – Vol. 30. – № 2. – P. 242, 256.
20. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс; пер. с англ. Н.Н. Любимова; под ред. Л. П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 351 с.

**Калиниченко Б.В. Развитие конкуренции в контексте экономических трансформаций: теоретический аспект**

**Аннотация.** В статье исследованы вопросы эволюции конкуренции, рассмотрены фундаментальные подходы к определению понятия «конкуренция» и охарактеризованы последствия конкуренции для экономической системы. Выявлены экономические условия и факторы, которые влияли на развитие конкуренции в разные исторические периоды. Определены основные формы конкуренции на национальном и наднациональном уровнях. Обобщены современные тенденции конкурентных отношений в условиях глобализации.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентные отношения, монополия, монопольные структуры, глобализация, концентрация, интеграция.

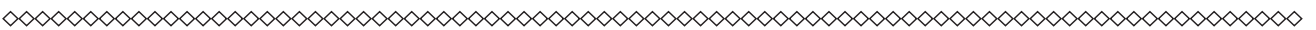
**Kalinichenko B.V. The evolution of competition in the context of economic transformations: theoretical aspect**

**Summary.** The theoretical aspects of competition's evolution, the fundamental approaches to defining of competition were investigated and the consequences of competition for economic system were characterized. The economic conditions and forces that affected the development of competition in different historical periods were revealed. The main forms of competition on the national and supranational levels were identified. The modern tendencies of competitive relations under globalization conditions were generalized.

**Keywords:** competition, competition activity, monopoly, monopolistic structure, globalization, concentration, integration.



СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ





**Маніліч М.І.,***к.е.н., доцент,**заслужений працівник освіти України,  
президент ПВНЗ «Буковинський університет»***Штерма Т.В.,***к.е.н., доцент,**завідувач кафедри економіки і підприємництва,  
ПВНЗ «Буковинський університет»*

## УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: ПЕРЕВАГИ ТА ВИКЛИКИ

**Анотація.** У статті розглядаються позитивні наслідки Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: гармонізація законодавства, галузеві впливи, кращий доступ на ринки країн – членів ЄС, забезпечення сталого економічного зростання, підвищення добробуту.

**Ключові слова:** Угода про асоціацію, Україна, Європейський Союз, Митний союз, демократія, права людини, економічне зростання, бізнес, добробут, галузеві впливи.

**Постановка проблеми.** Угода про асоціацію – наймасштабніший міжнародний документ, який будь-коли уклала Україна. Підписання має величезний вплив на Україну і стосуватиметься, без перебільшення, кожної сфери нашого життя.

Економічна частина Угоди тією чи іншою мірою охоплює основні сфери та галузі економіки. Сам факт узгодження Сторонами такого різнопланового за змістом та кількістю взаємних домовленостей сукупності дій є свідченням того, що Україна та ЄС мають серйозний намір не тільки перевести співпрацю на якісно новий рівень, але й суттєво наблизити економічну систему України до економічної системи Євросоюзу на основі взаємної лібералізації, передусім руху товарів, капіталів та послуг, гармонізації підходів та принципів, на яких будуються галузеві політики та системи регулювання виробничо-комерційної діяльності. Угода про асоціацію також передбачає розвиток інтенсивного діалогу між Україною та ЄС, який охоплюватиме широке коло питань – від обговорення перспектив розвитку тих чи інших галузей до консультацій із питань регулювання тих чи інших сфер та вирішення суперечок.

У процесі обговорення різних аспектів європейської інтеграції в цілому та особливостей співпраці України з ЄС в інформаційному просторі з'явилась велика кількість відверто помилкових міркувань, висновків та міфів стосовно проблем та перспектив участі України в системі світогосподарських зв'язків в цілому та регіональних інтеграційних процесах зокрема. А тому важливість неупередженого аналізу складних проблем сучасності та інформування суспільства про виклики, які породжуються ними, важко переоцінити.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Практичне втілення стратегії європейського будівництва здійснюється вже кілька десятиліть поспіль на основі концепцій диференційованої інтеграції, які були вироблені й оприлюднені в 1990-х роках. Як і багато інших проблем європейської інтеграції, різноманітні проблеми досліджувалися передусім зарубіжними науковцями, серед яких можна виділити Ф. де ла Сера, А. Етціоні, Й. Олсена, А. Фабера, С. Бартоліні, Г. Воруба, Д. Куртіна,

А. Коллікера, Т. Блератаін. Крім вчених, проблемами європейської інтеграції постійно переймаються політичні і державні діячі європейських країн. Про це свідчить різноаспектність підходів до практичного застосування теоретичних розробок з євро інтеграційних питань, присутня у виступах і позиціях Ж. Ширака, Ж. Делора, Л. Тіндемаса, Л. Армада, Р. Дерендорфа, Е. Балладюра та ін. Окремими аспектами проблем європейської інтеграції України – політичних, гуманітарних, наукових – займаються відомі вітчизняні науковці – М. Гнатюк, І. Кравчук, О. Кундеус, Є. Савельєв, О. Сушко, А. Умланд, Л. Чекаленко, О. Шаповалова та ін.

**Мета статті** полягає у демонструванні переваг партнерства України з ЄС над Митним союзом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Регіональна економічна інтеграція являє собою процес розвитку стійких економічних зв'язків та розподілу праці національних господарств, який, охоплюючи зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, веде до тісного переплетення національних господарств і створення єдиного господарського комплексу в регіональному масштабі.

Процес економічної інтеграції складний і суперечливий. Він обумовлений не тільки економічними, але й політичними причинами, хоча основною причиною інтеграції є вимоги високорозвинутих факторів виробництва, які переросли рамки національних господарств, історично цей процес складався таким чином, що співвідношення політичних та економічних факторів на окремих етапах змінювалося.

Регіональна інтеграція не є самодостатньою метою. Вона є засобом досягнення кінцевої мети економічної політики, а саме забезпечення сталого економічного зростання та підвищення добробуту. Україна конче потребує сталого зростання економіки та підвищення добробуту народу і розраховує досягти цієї мети на шляху євроінтеграції.

Відповідно, проміжними цілями економічної політики є:

- Створення сприятливого внутрішнього середовища для бізнесу та інвестицій.
- Полегшений доступ до зовнішніх ринків (*якомога легший доступ до якомога більшої кількості ринків*).
- Зниження енергетичної вразливості (*шляхом збільшення енергетичної незалежності та ефективності*).
- Екологічно сприятливе (тобто стале) зростання.
- Скорочення багатовимірного соціального відчуження.
- Можливості, що надають різні регіональні інтеграційні альтернативи, мають оцінюватися з точки зору сприяння досягненню проміжних цілей.

Таблиця 1

Україна – ЄС	Україна – Митний союз Росії, Білорусі та Казахстан
<ul style="list-style-type: none"> <li>Угода про партнерство та співробітництво (1998 р.): режим найбільшого сприяння</li> <li>Генеральна система преференцій ЄС: торговельні преференції поширюються на 111 країн, у тому числі на Україну</li> <li>Правила та практика СОТ (з 2008 р., коли Україна стала членом СОТ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Двосторонні угоди про вільну торгівлю з Росією (1993 р.), Білоруссю (1992 р.) та Казахстаном (1994 р.)</li> <li>Угода про вільну торгівлю в рамках СНД (2011 р.)</li> <li>Правила та практика СОТ (з 2012 р., коли Росія стала членом СОТ)</li> </ul>

З 158 країнами світу Україна торгує в рамках СОТ. А основні торговельні партнери України – це ЄС та Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану.

Загальновідомо, що Угода про асоціацію з ЄС допомагає досягти проміжних цілей економічної політики і, таким чином, наближує країну до її кінцевої мети, яка передбачає:

- Кращий доступ на ринок ЄС.
- Посилення конкуренції на внутрішньому ринку.
- Прозоре і передбачуване внутрішнє регуляторне середовище, привабливе для інвесторів.
- Регулювання у сфері ТБТ/СФЗ, яке узгоджене зі світовою практикою.
- Підвищення захисту прав інтелектуальної власності, що стимулюватиме інновації.
- Підвищення ефективності та прозорості державних витратів.

– Посилення захисту прав споживачів та робітників [1].

Ключовий компонент Угоди про асоціацію – це наближення законодавства та адміністративних процедур України до відповідних норм та процедур ЄС. Це завдання покладено на сектор державного управління, і його реалізація визначатиме вплив та довгострокові наслідки для країни у цілому. Угода містить перелік з понад 350 директив та інших нормативних актів ЄС, з якими має бути поступово гармонізоване законодавство України.

ЄС готовий надати технічну і фінансову допомогу у реалізації положень Угоди про асоціацію.

Гармонізація зачепить всі сфери економіки України, але найбільшого втручання у нашій країні потребує довшілля – 83%. Наступною сферою втручання є сфера фінансових послуг (58%) і транспорт (54%) (рис. 1).

*Кращий доступ на ринки країн – членів ЄС*

- Ринок ЄС:
  - 500 млн. споживачів;
  - обсяг ринку: 14 трлн. дол. США.
- Ключові елементи покращення доступу:
  - нульові ставки ввізних мит на промислову продукцію;
  - лібералізація ввізних мит на сільськогосподарські товари;
  - лібералізація торгівлі послугами;
  - гармонізація ТБТ (технічні бар'єри в торгівлі);
  - узгодження СФЗ (санітарні та фітосанітарні заходи).
  - Асиметричність лібералізації ввізних мит: ЄС відкриватиме ринок швидше, ніж Україна [2].

*Запобіжники, вбудовані у Угоду про асоціацію*

Україна збереже ненульові ставки ввізного мита в рамках ЗВТ на особливо чутливі товари.

- Можливість застосування спеціальних захисних засобів виробниками автомобілів (2–15 роки дії Угоди).
- Додатковий збір, який нівелюватиме вплив поступового скасування експортних мит впродовж 15 років дії Угоди.
- Тривалі перехідні періоди для гармонізації законодавства.
- Можливість отримання технічної та фінансової допомоги ЄС для реалізації положень Угоди.

Входження України до Митного союзу матиме менші позитивні наслідки, ніж від євроінтеграції. Різниця лише в зростанні експорту яка складає понад 26 млрд. дол. у середньостроковій перспективі. Причому різниця в експортному потенціалі між ЄС та МС мала на початку, але зростає з часом [1].

Наслідком стануть заходи нетарифного регулювання (сертифікація, верифікація сертифікатів походження, якості), які ускладнять ведення зовнішньоекономічної діяльності, призведуть до зриву і затримок виконання експортних угод, внаслідок чого підприємства зазнають значних збитків.

Отже, світові економічні взаємини, які проявляються в міжнародному переплетенні підприємницького капіталу, поділі праці, інтеграції, призводять до посилення взаємодії господарств різних країн.

Передумови міжнародної регіональної інтеграції:

- 1) близькість рівнів економічного розвитку й ступенів ринкової зрілості країн;
- 2) географічна близькість країн;
- 3) спільність економічних та інших проблем.

Фактори розвитку міжнародної регіональної інтеграції:

- 1) глобалізація господарського життя;
- 2) поглиблення міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації виробництва;
- 3) розвиток науково-технічної революції;
- 4) підвищення відкритості національних економік;
- 5) демонстраційний ефект.

Впровадження в життя економіко-політичних задумів ідеологів інтеграції диктувало необхідність створення міжнародних механізмів, які б реалізували планування, направляли і контролювали фінансово-економічне співробітництво.

**Висновки.** Таким чином, підписання та ратифікація Угоди – це лише початок нового етапу співпраці її Сторін, тоді як про реальний вплив Угоди на Україну в різних вимі-



Рис. 1. Сфери гармонізації законодавства [1]

рах можна буде конкретно говорити, коли відповідні домовленості будуть впроваджені на практиці. Але вже зараз можна й треба детально аналізувати парафований Україною та ЄС текст Угоди, щоб у майбутньому реалізувати зобов'язання в найбільш ефективний спосіб.

Водночас українське суспільство сьогодні конче потребує зрозумілої, об'єктивної та всебічної інформації про основні економічні, інституційні та соціальні ефекти Угоди про асоціацію. Така потреба зумовлюється тією обставиною, що переважна частина економічних положень Угоди фактично визначає зміст реформ, які має реалізувати Україна, щоб реально модернізуватись та стати успішною країною в широкому розумінні цього слова. Ми глибоко переконані в тому, що аналіз того, як та якою мірою впливає Угода на економічні інтереси основних

зацікавлених сторін – суспільства (споживачів), бізнесу та уряду – є важливою передумовою більш глибокого розуміння суспільством модернізаційного потенціалу європейської інтеграції як стратегічного вектору розвитку України і сприятиме відродженню національної економіки.

Отже, з вищесказаного зробимо висновки:

1. Основна додана вартість Угоди про асоціацію – в гармонізації регуляторного середовища.
2. Угода суттєво наближує Україну до спільного ринку з ЄС, а для деяких промислових товарів де факто створює спільний ринок за умови підписання угод.
3. Вбудовані в Угоду запобіжники створюють сприятливі умови для українського бізнесу для реалізації можливостей та нівелювання викликів, пов'язаних з реалізацією Угоди.

Таблиця 2

Галузеві впливи:  
Сільське господарство

Переваги	Виклики
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Середньозважене ввізне мито ЄС скоротиться з 23,8% до 0,3% одразу після набуття чинності</li> <li>• Запровадження тарифних квот з нульовою ставкою в межах квоти для експорту в ЄС продукції тваринництва, зернових культур</li> <li>• Скасування експортних субсидій на с/г товари ЄС, що призначені для продажу в Україні</li> <li>• Скасування експортного мита</li> <li>• Гармонізація стандартів з ЄС</li> <li>• Встановлення механізму визнання еквівалентності СФЗ</li> <li>• Ширші можливості для обміну досвідом та технологіями</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зростання конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок зниження середньозваженого ввізного мита на с/г продукцію з 4,2% в середньому до 0,9% протягом 10 років</li> <li>• Витрати на перехід / дотримання стандартів ЄС</li> </ul>

Харчова промисловість

Переваги	Виклики
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Скорочення ввізного мита ЄС одразу після набуття чинності: середня ставка знизиться з 23,2% до 0,7%, середньозважена ставка – з 5,3% до 0,5%</li> <li>• Запровадження тарифних квот з нульовою ставкою в межах квоти для експорту в ЄС окремих видів харчових товарів</li> <li>• Гармонізація стандартів з ЄС</li> <li>• Встановлення механізму визнання еквівалентності СФЗ</li> <li>• Можливість компенсації зростання цін на сировину внаслідок скасування вивізних мит за рахунок застосування додаткового збору</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зростання конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок зниження середньозваженого ввізного мита на харчову продукцію з 10,3% до 3,6% протягом 10 років</li> <li>• Витрати на перехід / дотримання стандартів</li> <li>• Виробництво соняшникової олії: зростання цін на сировину внаслідок скасування експортних мит</li> <li>• Зміна назв внаслідок реалізації зобов'язань щодо дотримання географічних зазначень</li> </ul>

Легка промисловість

Переваги	Виклики
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Встановлення нульових ввізних мит в ЄС протягом одного-двох років після набуття чинності Угоди. Поточна середньозважена ставка – 11,2% для текстильних виробів та одягу, 5,9% для шкіри і виробів з неї</li> <li>• Можливість компенсувати зростання цін на сировину внаслідок скасування експортних мит за рахунок застосування додаткового збору</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зростання конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок зниження середньозваженого ввізного мита на текстильну продукцію та одяг з 5,1% до 0,0%, на вироби зі шкіри з 7,3% до 0,0% протягом трьох років</li> <li>• Виробництво виробів зі шкіри: зростання цін на сировину внаслідок скасування експортних мит</li> </ul>

Хімічна промисловість

Переваги	Виклики
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Скасування ввізних мит в ЄС. Середня ставка ввізного мита скорочується з 4,2% до 0,0% за один-п'ять років, середньозважена – з 3,7% до 0,0%</li> <li>• Гармонізація системи технічного регулювання з відповідними нормами і правилами ЄС</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Деяке зростання конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок зниження середньозваженого ввізного мита з 1,8% до 0,0%</li> <li>• Витрати, пов'язані з дотриманням вимог технічного регулювання</li> </ul>

Ринок фінансових послуг

Переваги	Виклики
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Підвищення надійності фінансової системи завдяки створенню ефективнішої системи державного пруденційного нагляду на основі міжнародних стандартів та більш прозорої дозвільної системи</li> <li>• Можливості для розвитку нових видів фінансових послуг</li> <li>• Можливості для залучення інвестицій</li> <li>• Гарантії вільного доступу до платіжних і клірингових систем та до каналів фінансування і рефінансування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Посилення конкуренції</li> <li>• Системні ризики, притаманні сучасним фінансовим системам</li> </ul>

Джерело: складено на основі [1; 2]

4. Членство у Митному союзі не вигідно Україні з точки зору економічних перспектив.

Жодні проблеми з боку Росії не мають нічого спільного із впливом Угоди про асоціацію, зокрема, її положень про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі. Угода про асоціацію не містить нічого такого, що може змінити будь-які аспекти торговельно-економічних відносин між Україною та Росією або між Україною та будь-яким іншим торговельним партнером. Саме Росія, а не ЄС вирішила вдатися до економічного тиску.

Російські чиновники і низка експертів неодноразово стверджували, що угоди являють собою «економічне самогубство» України, а крім того, завдають шкоди економіці Росії, пов'язаній з українською тісними торговими відносинами. Москва домагається, щоб Київ підписав юридично зобов'язуючий документ, в якому було би знято її побоювання у зв'язку з набранням чинності економічної частини Угоди про асоціацію.

Загалом, Угода про асоціацію між Україною та ЄС покликана забезпечити якісно новий, поглиблений формат відносин.

#### *Література:*

1. Вигоди від заручин ЄС та України: скасування мит та висока якість товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tsn.ua/groshi/vigodi-vid-zaruchin-yes-ta-ukrayini-skasuvannya-mit-ta-visoka-yakist-tovariv-313296.html>.
2. Європа і США створюють «економічне НАТО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/international/yevropa-i-ssha-stvoryat-ekonomichne-nato.html3>.
3. Михайлова Л.І. Євроекономічна інтеграція: [навч. посіб.] / Л.І. Михайлова, Н.В. Волченко, Т.О. Зінчук, С.М. Кваша. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 136 с.
4. Україна – ЄС: Угода про асоціацію. Шлюбний контракт у картинках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Недопустимий об'єкт гіперссылки.](#)

5. Україна: час вибору. Центр Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.razumkov.org.ua/upload/Brouchure\\_EU-CU7-2013.pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/Brouchure_EU-CU7-2013.pdf).
6. Спрощення процедур у сфері зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ier.com.ua](http://www.ier.com.ua).
7. [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)

#### **Манилич М.И., Штерма Т.В. Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС: преимущества и вызовы для бизнеса**

**Аннотация.** В статье рассматриваются положительные последствия Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС: гармонизация законодательства, отраслевые влияния, лучший доступ на рынки стран – членов ЕС, обеспечение устойчивого экономического роста, повышение благосостояния.

**Ключевые слова:** Соглашение об ассоциации, Украина, Европейский Союз, Таможенный союз, демократия, права человека, экономический рост, бизнес, благосостояние, отраслевые воздействия.

#### **Manilich M.I., Shterma T.V. The association agreement between Ukraine and the EU: benefits and challenges for business**

**Summary.** The article examines the positive effects of the Association Agreement between Ukraine and the EU harmonization of legislation, industry influence, and better access to the markets of the EU Member States, to ensure sustainable economic growth, welfare.

**Keywords:** association agreement, Ukraine, the European Union, the Customs Union, democracy, human rights, economic growth, business, welfare, industry exposure.



*Охріменко О.В.,  
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу,  
Національний авіаційний університет*

## ПРОГНОЗ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ

**Анотація.** У статті представлено прогноз формування та розвитку стратегічних альянсів на основі аналізу їх поточного стану та умов зовнішнього середовища. Використано графічний підхід до побудови рівняння регресії для прогнозування кількості та визначення основних закономірностей щорічного формування стратегічних альянсів. Виокремлено чинники, які зумовлюватимуть подальше кількісне зростання та розвиток стратегічних альянсів. Встановлено п'ять вимірів потенціалу формування стратегічних альянсів.

**Ключові слова:** стратегічні альянси, компанії, циклічність, інноваційно-технологічне зростання, технологічний уклад, державна політика, регресія, прогноз.

**Постановка проблеми.** Стратегічні альянси у 90-х роках ХХ ст. перетворилися на один з найбільш затребуваних різновидів реалізації співробітництва між бізнес-структурами: так, у 1990–1995 рр. кількість стратегічних альянсів зросла майже у три рази [1, с. 274]. Хоча їх зародження як окремого явища припадає ще на кінець ХІХ ст. Однак перші форми взаємодії компаній, подібні до сучасних стратегічних альянсів (синдикати, картелі, трести), призводили до викривлення ринкової конкуренції. Тоді як альянсна співпраця компаній у ХХІ ст. у першу чергу орієнтована на більш якісне задоволення потреб споживачів, у т. ч. майбутніх потреб, а не є інструментом виключно опортуністичної поведінки ринкових монополістів.

Розгортання глобалізаційних процесів у ХХІ ст. зумовлює посилення світогосподарських зв'язків, що супроводжується зростанням глобального ринку та посиленням глобальної конкуренції, і відповідні трансформації бізнес-структур та моделей їхньої взаємодії, що спричинює і зміни у формуванні та розвитку стратегічних альянсів. В умовах постійних змін зовнішнього середовища та висхідного шляху розвитку людства зберігає актуальність дослідження та прогнозування подальших перспектив формування та розвитку стратегічних альянсів як окремого різновиду реалізації співробітництва бізнес-структур.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню особливостей формування та функціонування стратегічних альянсів та чинників, що сприяють їх утворенню, присвячено праці таких іноземних науковців, як М.А. Бобина та М.В. Грачов [2], Б. Гомес-Кассерес, І. До (Доз), Е. Манкін, Д. О'Ніл, К. Прахалад, Р. Реіх, Г. Томас та Г. Хемел [5], Х. Грив, Т. Ровлей та А. Шипілов [15].

Питання створення та розвитку стратегічних альянсів також розкриваються у дослідженнях низки українських науковців, а саме Л.Є. Шульженко [1; 7], Т.В. Каленської [3], В.В. Македона [4], В.А. Вергуна та О.І. Ступницького [6].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Динамічний розвиток світової економіки та зовнішнього середовища стратегічних альянсів зумовлює їх постійні трансформації, тому доцільно надати прогноз перспектив їх подальшого формування та розвитку у ХХІ ст.

**Мета статті** полягає у здійсненні прогнозу формування та розвитку стратегічних альянсів компаній у сучасному глобальному середовищі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток стратегічних альянсів припав на період посилення єдності світогосподарських зв'язків, розгортання епохи техноглобалізму, загострення глобальної конкуренції, поглиблення міжнародного поділу праці та його перенесення у сферу науки та технологій, збільшення ролі ТНК у розвитку світової економіки. Очікуване збереження зазначених тенденцій у найближчі роки – сприятливе підґрунтя для збереження популярності стратегічних альянсів як інструменту співробітництва компаній.

Прогноз зростання кількості щорічно утворюваних стратегічних альянсів ускладнюється відсутністю чітких критеріїв щодо віднесення співпраці компаній до числа стратегічних альянсів. Більшість науковців [2–5] виокремлюють такі невід'ємні риси стратегічних альянсів, як наявність стратегічної складової, орієнтація на досягнення синергетичних ефектів, довгострокова основа співробітництва, фрагментарність зв'язків, незалежна та автономна діяльність компаній-партнерів поза межами альянсу, тимчасовий характер та організаційна гнучкість об'єднання. Тоді як дискусійним питанням залишається рівень співробітництва, достатній для забезпечення стратегічної складової (ТНК, великих бізнес-структур, середнього та малого бізнесу), і вирішальне значення для реалізації стратегії компанії. На нашу думку, два дискусійних критерії також є обов'язковими для зарахування співпраці бізнес-одиниць до числа стратегічних альянсів.

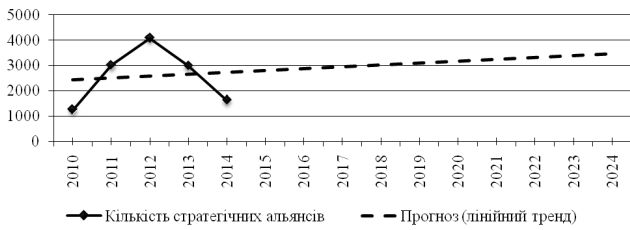
Відмінність підходів у визначенні меж поняття «стратегічний альянс» зумовлює відмінності у їх кількісних оцінках: за даними ОЕСР, протягом 1990–2010 рр. було створено близько 170 тис. стратегічних альянсів, і у 2008–2009 рр. прослідковувалася динаміка до збільшення їх кількості [6]; тоді як, за даними КPMG, у 2000 р. було сформовано 3 391 стратегічний альянс, у 2004 р. – 810, у 2007 р. – 1 769, і простежувалася тенденція до скорочення їх кількості у 2008–2009 рр. [7, с. 172].

За основу для прогнозу кількісного зростання стратегічних альянсів було обрано дані, що використовуються для розрахунку Глобального Інноваційного Індексу (The Global Innovation Index) і становлять таку його складову, як «спільні підприємства/стратегічні альянси» (jointventures/strategic alliances deals) [8–12]. Однак дані доступні тільки за період 2010–2014 рр.

За результатами прогнозу очікується подальше кількісне зростання стратегічних альянсів у 2016–2024 рр. (рис. 1).

Однак точність прогнозу ускладнюється малою вибіркою у зв'язку з відсутністю гармонізованих статистичних даних за більш тривалий період, тому коефіцієнти детермінації для більшості рівнянь регресії кількісного зростання стратегічних альянсів є низькими, тобто рівняння слід визнати такими, що неточно описують процес кількісного зростання стратегічних альянсів (табл. 1).





**Рис. 1. Прогноз кількісного зростання стратегічних альянсів**

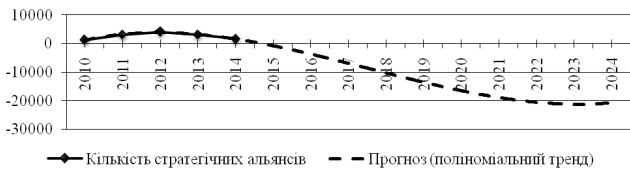
Джерело: розраховано автором за [8, с. 342; 9, с. 419; 10, с. 372; 11, с. 380; 12, с. 398]

Таблиця 1

Параметри ліній тренду та коефіцієнтів детермінації для прогнозу кількісного зростання стратегічних альянсів

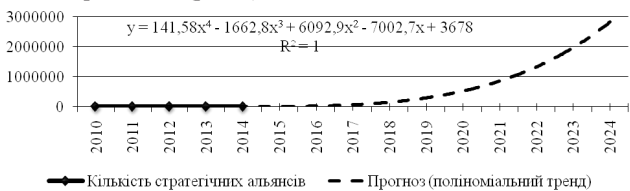
Різновид лінії тренду	Рівняння	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
Лінійний	$y=72,3x+2369,7$	0,0099
Експоненційний	$y=2024,6e^{0,0517x}$	0,0279
Логарифмічний	$y=570,48\ln(x)+2040,4$	0,0996
Ступеневий	$y=1779,5x^{0,2969}$	0,1485
Поліноміальний (ступінь = 3)	$y=36,167x^3 - 925,57x^2 + 4526,3x - 2438,4$	0,9687

З таблиці 1 видно, що найвищим є коефіцієнт детермінації для поліноміального тренду при використанні 3-го ступеня. У цілому поліноміальний тренд найбільш доцільний для опису нелінійних процесів, до яких відноситься й процес формування стратегічних альянсів. Так поліном 3-го ступеня вказує на присутність циклічності у формуванні стратегічних альянсів: скорочення кількості новоутворених альянсів супроводжується періодом зростання (рис. 2).



**Рис. 2. Прогноз кількісного зростання стратегічних альянсів (поліноміальний тренд 3-го ступеня)**

Тоді як поліном 4-го ступеня вказує на позитивну тенденцію до зростання кількості стратегічних альянсів у довгостроковій перспективі (рис. 3).



**Рис. 3. Прогноз кількісного зростання стратегічних альянсів (поліноміальний тренд 4-го ступеня)**

Однак рівняння регресії та прогнозовані обсяги стратегічних альянсів, отримані при використанні поліноміального тренду 3-го та 4-го ступенів, не можна розглядати як повністю достовірні, а слід оцінювати як такі, що описують загальні

тенденції, вказують на циклічність формування стратегічних альянсів та збереження їх актуальності у майбутні періоди.

Поряд з тим очікується, що основними чинниками зовнішнього середовища компаній, які визначатимуть динаміку формування та розвиток стратегічних альянсів у подальшому, будуть:

- фаза економічного циклу;
- розвиток технологій та інновацій;
- державна політика країн.

На взаємозв'язок циклічності формування стратегічних альянсів та фази економічного циклу вказує співставлення кількісних оцінок формування стратегічних альянсів та показників стану світової економіки. Так, більшість дослідників сходяться на тому, що у 2008–2009 рр. скоротилася кількість новоутворених альянсів, за яким слідувало зростання їх чисельності, а у 2013–2014 рр. – ще один виток скорочення.

Велике значення фази економічного циклу як чинника розвитку стратегічних альянсів пов'язане з його некерованою сутністю, тобто у цілому фазу економічного циклу можна спрогнозувати, так як кризи мають циклічний характер, але фактично неможливо відвернути [13].

Всього за допомогою сучасних методів економіко-математичного моделювання науковцями було виокремлено 1 380 видів економічних циклів, і тільки деякі з них мають суттєве теоретичне та практичне значення. Найбільш значущими науковці називають довгі хвилі М. Кондратьєва [14]. Поряд з тим сучасні методи економічного моделювання не дозволяють точно визначити межі великого циклу, що обумовлено як недостатністю даних для аналізу та виділення у середньому 50-річних циклів, тобто встановлення їх повторення два-три рази протягом 100–150 років, так і прихованістю початку та кінця циклу. Довжина традиційного економічного циклу – 7–11 років з ймовірністю відхилення більше 40%, а великого циклу – 45–60 років з ймовірністю відхилення менше 30%. Однак розвиток світової економіки супроводжується прискоренням довгих хвиль та скороченням тривалості великих циклів до 35–40 років [14]. Складність прогнозування економічних циклів впливає на й на неточності у побудові прогнозів кількісного зростання стратегічних альянсів.

Безпосередній зв'язок розвитку та позитивної динаміки формування стратегічних альянсів компаній та фаз економічного циклу полягає у тому, що на стадії пожвавлення та піднесення економіки спостерігається активізація економічної активності, у тому числі й співробітництва між компаніями (наприклад, піднесення за промисловим циклом Жюльєра у 2006–2007 рр. супроводжувалося збільшенням кількості стратегічних альянсів ТНК), тоді як фаза депресії супроводжується скороченням співпраці (зменшення кількості стратегічних альянсів у 2008–2009 рр.). Отже, період кризи поступово переходить у фазу пожвавлення, якій притаманні відновлення та розширення основного капіталу, розширення виробництва та зростання товарообігу, загострення конкуренції, новий виток посилення єдності світу, загострення боротьби за зовнішні ринки тощо. І це призводить до активізації міжфірмового співробітництва, у т. ч. й за рахунок формування стратегічних альянсів.

Однак стратегічні альянси бізнес-структурам доцільно використовувати не тільки в періоди економічного пожвавлення як інструмент розвитку та експансії, але й з метою подолання негативного впливу економічних циклів у періоди економічного спаду та кризи, які супроводжуються падінням

цін та процентної ставки, скороченням обсягів виробництва та торгівлі, підвищенням інтенсивності заощаджень тощо. У цей період стратегічні альянси доцільно формувати з орієнтацією на скорочення витрат, організацію спільного виробництва чи надання послуг, а також інноваційно-технологічний розвиток.

В умовах економічної кризи стратегічні альянси можуть перетворитися на інструмент, що забезпечує розвиток компаній у довгостроковій перспективі, що потребує вироблення довгострокової стратегії розвитку та її поступової та неперервної реалізації. Так, сучасна парадигма світогосподарського розвитку та стратегічного зростання компаній у її межах потребує нового підходу бізнес-структур до функціонування в умовах глобальної конкуренції. Лідерство компаній на ринках забезпечується вже не за рахунок досягнення прибутковості та високої рентабельності у короткостроковому періоді, а за рахунок забезпечення майбутніх конкурентних переваг. Наприклад, компанія Toyota, яка протягом багатьох років займає лідируючі позиції серед компаній галузі автомобілебудування як за обсягами продажів, так і за якістю продукції, орієнтується на отримання довгострокових конкурентних переваг, тому використовує технології, термін окупності яких кілька років, тоді як більшість компаній орієнтується на окупність проекту протягом року чи відмовляється від його реалізації у випадку більшого терміну окупності [15, с. 223].

Взаємозв'язок недалекоглядності, переважної орієнтації на короткострокову стратегію розвитку та довгострокової стабільності з успішністю компаній підтверджує також і циклічність банкрутств та підйомів низки американських компаній. Таким прикладом є General Motors, банкрутство якої було визнано у світову економічну кризу 2008–2009 рр., тоді як у цей же період низка компаній утримали свої ринкові позиції, у т. ч. й Toyota, яка є прибічником довгострокової стратегії розвитку, в яку успішно вбудовано численні стратегічні альянси компаній.

На думку низки науковців [13–14], криза 2008–2009 рр. припадає на закінчення довгої хвилі М. Кондратьєва: перехід низхідної фази у фазу депресії. Т.П. Близнак на основі аналізу періодизації великих циклів у наукових роботах 19 вчених встановила, що остання велика хвиля, яка, по суті, відповідає довгій хвилі М. Кондратьєва, у середньому повинна тривати з 1977 р. до 2016 р. [14]. Отже, слід очікувати інноваційно-технологічні зрушення у розвитку світової економіки. Низхідна фаза довгого циклу супроводжується науково-технологічними революціями та переходом до нової техніко-економічної парадигми, що призводить до зміни системи виробничих відносин у загальносвітовому масштабі, що й стає поштовхом висхідної фази економічного циклу. Нині відбувається становлення 6-го технологічного укладу (ТУ) і закладення засад 7-го ТУ (технології холодного термоядерного синтезу).

Можна прослідкувати зв'язок між технологічними укладами, які були сформовані у 30-річному економічному циклі (становлення нового ТУ не означає повномасштабне завершення попереднього ТУ), та розвитком стратегічних альянсів, які фактично утворюють пари взаємопов'язаних груп:

1. 4-й ТУ (1830–1990 рр.) – розвиток енергетики на основі використання нафти, газу та нафтопродуктів, засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів, масове виробництво автомобілів, літаків, будівництво швидкісних автомагістралей та аеропортів призвели до виокремлення стратегічних альянсів як окремого різновиду реалізації співробітництва між компаніями й зумовили їх активний розвиток у галузі автомобілебудування та телекомунікацій.

2. 5-й ТУ (1970-ті роки і дотепер) – розвиток мікроелектроніки, інформатики, біотехнологій та генної інженерії, освоєння супутникового зв'язку, нових видів енергії, космічного простору – формування стратегічних альянсів у галузі ІКТ, фармацевтики, біотехнологій та активізація процесів їх утворення й розвитку у вже традиційних сферах.

3. 6-й ТУ (кінець 1990-х років і дотепер) – новий етап розвитку медицини та біотехнологій, аерокосмічна промисловість, нанотехнології, оптоелектроніка, нові матеріали, системи штучного інтелекту, фотоніка, мікроелектроніка, мікросистемна механіка, інформаційні супермагістралі, молекулярна електроніка, програмне забезпечення та засоби імітації, системи управління персоналом – утворення великої кількості стратегічних альянсів у галузях фармацевтики та біотехнологій, а також їх поширення на усі високотехнологічні галузі та сферу послуг, формування щільних мереж стратегічних альянсів та міжгалузевих стратегічних альянсів.

Таким чином, очікувати новий виток активізації співробітництва між компаніями у формі стратегічних альянсів та їх подальший розвиток доцільно у межах 6-го ТУ. Збереже актуальність формування стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях, а також між компаніями, орієнтованими на розробку технологій 7-го ТУ.

Інноваційно-технологічне зростання світової економіки супроводжується й збільшенням кількості утворених стратегічних альянсів зі спільних НДДКР. Крім того, Х. Грів, Т. Ровлей та А. Шипілов [16–17] наголошують на тому, що сучасні ефективні стратегічні альянси за своєю природою вже є інноваційними, так як орієнтовані одночасно на скорочення витрат та інноваційно-технологічне зростання. Науковці [16–17] саме з інноваційною орієнтацією стратегічних альянсів пов'язують успіх компаній Toyota та Samsung. Наприклад, конкуренти Toyota та Peugeot є учасниками однакової кількості альянсів, але альянси Peugeot орієнтовані переважно на зниження витрат, тоді як альянси Toyota – інноваційні сучасного типу, що й зумовлює успішність компанії у цілому.

Державна політика – поліструктурний інструмент впливу на утворення та функціонування стратегічних альянсів, який включає:

- встановлення та закріплення на законодавчому рівні напрямків, сфер та шляхів формування стратегічних альянсів, які не розцінюються як антиконкурентні дії;
- законодавче регулювання діяльності стратегічних альянсів, взаємодії партнерів у їх межах, та відносин із третіми сторонами;
- захист інтересів компаній у суді у встановленому порядку;
- захист права інтелектуальної власності;
- створення сприятливого підґрунтя для формування стратегічних альянсів ТНК через формування договірної бази з третіми країнами;
- політику лібералізації;
- підтримку розвитку національних компаній через надання пільгових кредитів та інших фінансових ресурсів (за виключенням дотацій).

Між чинниками формування та розвитку стратегічних альянсів наявний тісний зв'язок. Наприклад, антимонопольне законодавство є більш жорстким у періоди економічного піднесення та послаблюється під час криз з метою стимулювання зростання економічної активності, що як сприяє збільшенню кількості стратегічних альянсів, так і призводить до зростання кількості угод злиття та поглинання, які є своєрідними «кон-

курентами» альянсного різновиду співпраці, так як потенційні стратегічні альянси залишаються нереалізованими внаслідок повної інтеграції компаній. Отже, послаблення антимонопольного законодавства у періоди складних економічних криз та депресій призводить не до кількісного, а до якісного розвитку стратегічних альянсів, тобто поширення їх на сфери чи розміри співпраці, які раніше були заборонені.

Виважена загальноекономічна політика, розвинута законодавча база та дієвість судової гілки влади притаманні стабільним економічним системам зі сприятливим бізнес-середовищем та сприятливими умовами для розвитку бізнес-структур у цілому та розвитку співробітництва у формі стратегічних альянсів зокрема. Ці складові державної політики підвищують свою актуальність у період початку нової довгої хвилі М. Кондратьєва, яка супроводжуватиметься не тільки інноваційно-технологічним розвитком, а й продовженням «патентних війн». Тобто економічні системи з непрозорою системою законодавства та відсутністю дієвих механізмів його виконання залишаться поза системою координат та сферою економічних інтересів стратегічних альянсів ТНК, які передбачають співробітництво у інноваційній сфері та спільні НДДКР.

Доступ компаній до відносно дешевих фінансових ресурсів, які пропонує держава у періоди криз, є важливим опосередкованим чинником розвитку стратегічних альянсів. Так активізація співпраці між партнерами чи створення нових альянсів часто є наслідком стабілізації фінансового становища компанії, що отримує фінансові ресурси, які перетворюються на ресурсну базу співпраці. Цей чинник іноді має часовий лаг, тобто отримання фінансових ресурсів відбувається у період кризи, а формування нових альянсів чи початок співпраці за новим напрямком у межах вже утвореного альянсу спостерігається після стабілізації економічних позицій компанії.

Потенціал розвитку стратегічних альянсів практично є нескінченним у межах встановлених законодавчих норм (заборона утворення картелів, таємних змов, розподілу ринку тощо), що впливає з:

1. Потенціалу до видозміни форм співробітництва – широке тлумачення поняття «стратегічний альянс» та дискусійність критеріїв, що використовуються для зарахування співпраці компаній до різновиду стратегічних альянсів, гнучкість та маневреність утворень альянсного типу призводять до виникнення нових видів альянсів та напрямків їх утворення.

2. Кількісного потенціалу – у світі існує велика кількість компаній, що можуть утворювати стратегічні альянси як національного, так і глобального масштабів, а також можливість до формування необмеженої кількості альянсів з іншими компаніями (створення щільної мережі).

3. Просторового потенціалу (галузевого) – диверсифікація діяльності компаній, їх вихід за межі однієї галузі економіки, виникнення нових галузей та підгалузей, встановлення міжгалузевих зв'язків призводить до проникнення стратегічних альянсів у нові галузі та актуалізацію міжгалузевих альянсів.

4. Регіонального потенціалу – залучення до світової економіки все більшої кількості країн, глобалізація та інтернаціоналізація світогосподарських зв'язків веде до розширення зони інтересів компаній та масштабів їх діяльності та співпраці. Крім того, економічний розвиток країн, що розвиваються, супроводжується становленням потужних ТНК та великих національних бізнес-структур, які також включаються до процесів формування стратегічних альянсів на регіональному та глобальному рівнях.

5. Часовий потенціал – стратегічні альянси передбачають довгострокове співробітництво, термін якого може бути подовжений на основі формування капітальних альянсів та точного встановлення цілей співпраці на контрактній основі, що призведе до усунення протиріч між партнерами.

**Висновки.** Аналіз формування та розвитку стратегічних альянсів відповідно до особливостей їх зовнішнього середовища зумовлює наступні висновки:

1. Циклічність створення стратегічних альянсів: скорочення кількості новоутворених альянсів супроводжується періодом зростання; на стадії поживлення та піднесення економіки спостерігається активізація компаній у напрямку формування нових стратегічних альянсів, тоді як у періоди економічних криз – до зменшення зацікавленості до утворення нових альянсів.

2. Загальна позитивна динаміка до збереження актуальності стратегічних альянсів у майбутні періоди у довгостроковій перспективі.

3. Основними чинниками зовнішнього середовища, які визначатимуть розвиток стратегічних альянсів у наступні роки, будуть фаза економічного циклу, розвиток технологій та інновацій, державна політика країн.

4. Стратегічні альянси можна використовувати як інструмент подолання негативних ефектів економічних криз: повноцінне використання переваг стратегічного альянсу у довгостроковій перспективі і формування нових альянсів, орієнтованих на зниження витрат та спільні НДДКР у періоди криз.

5. Новий виток активізації співробітництва між компаніями у формі стратегічних альянсів слід очікувати у період поживлення та піднесення світової економіки разом з подальшим розвитком 6-го ТУ, а також у високотехнологічних галузях та між компаніями, орієнтованими на розробку технологій 7-го ТУ.

6. Потенціал до формування стратегічних альянсів є смними та налічує п'ять основних вимірів і обмежений виключно законодавчими рамками та інтересами учасників альянсів.

#### Література:

1. Шульженко Л.Є. Стратегічні альянси в автомобільній промисловості / Л.Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 11(182). – Ч. 2. – С. 274–280.
2. Бобина М.А. Международный бизнес: стратегия альянсов / М.А. Бобина, М.В. Грачев. – М.: Дело, 2006. – 240 с.
3. Каленська Т.В. Транскордонні стратегічні альянси ТНК: [монографія] / Т.В. Каленська. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 150 с.
4. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній: [монографія] / В.В. Македон. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.
5. Стратегические альянсы; пер с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с.
6. Вергун В.А. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / В.А. Вергун, О.І. Ступницький // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/2310/2030](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2310/2030).
7. Шульженко Л.Є. Стратегічний альянс: визначення та ознаки / Л.Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 1(172). – Ч. 1. – С. 171–175.
8. The Global Innovation Index 2011: Accelerating Growth and Development. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization, 2011. – 358 p [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2011\\_Report.pdf](https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2011_Report.pdf).
9. The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization,



2012. – 440 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2012-Report.pdf>.
10. The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization, 2013. – 392 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii\\_2013.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2013.pdf).
11. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization, 2014. – 400 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014-v5.pdf>.
12. The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization, 2015. – 418 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf>.
13. Кузьменко В.П. Теорія економічних циклів та глобальна фінансова криза / В.П. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/ua/publication/146>.
14. Близнюк Т.П. Теоретичні аспекти теорії довгих хвиль М. Кондратьєва / Т.П. Близнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/4281/st\\_27\\_2.pdf?sequence=1](http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/4281/st_27_2.pdf?sequence=1).
15. Лайкер Дж. Тойота: 14 принципів менеджмента ведучей компанії мира / Дж. Лайкер; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 400 с.
16. Barnato K. Is this the real secret to Samsung's success? / K. Barnato. – 2014. – Feb. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cnbc.com/2014/02/06/is-this-the-real-secret-to-samsungs-success.html>.
17. Greve H. Network advantage: How to unlock value from your alliances and partnerships / H. Greve, T. Rowley, A. Shipilov. – Wiley, 2013. – 320 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://networkadvantage.org/NetworkAdvantage-Sample-Chapter.pdf>.

**Охрименко Е.В. Прогноз формирования и развития стратегических альянсов**

**Аннотация.** В статье представлен прогноз формирования и развития стратегических альянсов на основе анализа их текущего состояния и условий внешней среды. Использован графический метод построения уравнений регрессии для прогнозирования ежегодного количественного роста и определения основных закономерностей формирования стратегических альянсов. Выделены факторы, обуславливающие дальнейший количественный рост и развитие стратегических альянсов. Установлены пять измерений потенциала формирования стратегических альянсов.

**Ключевые слова:** стратегические альянсы, компании, цикличность, инновационно-технологическое развитие, государственная политика, регрессия, прогноз.

**Okrhimenko O.V. Prediction of strategic alliances creation and development**

**Summary.** The article deals with the prediction of strategic alliances creation and development, based on their current state and external environment analysis. Prediction of profiliration and determination of main objective laws of annual strategic alliance creation are done with using the graphic approach to construction of regression equations. Factors, which determine further development and profiliration of strategic alliances, are identified. Five dimensions of the potential to strategic alliances development are revealed.

**Keywords:** strategic alliances, companies, cycle, innovational and technological development, public policy, regression, prediction.





*Абрамова М.В.,  
аспірант кафедри маркетингу,  
управління та економіки підприємства,  
Національна академія управління;  
науковий співробітник,  
Центральний науково-дослідний інститут Збройних Сил України*

## ВПЛИВ ЗМІН РІВНЯ ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ НА ПОТЕНЦІЙНИЙ СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

**Анотація.** Запропонований підхід дозволяє здійснити порівняння змін рівнів економічної безпеки за умов невизначеності з урахуванням впливу її воєнно-економічної складової на основі аналізу визначених сценаріїв розвитку.

**Ключові слова:** воєнно-економічна безпека, економічна безпека, експертний метод, кореляція, ризики, сценарії.

**Постановка проблеми.** Поняття «воєнно-економічна безпека» (ВЕБ) почало вживатися нещодавно. Проблеми цього виду безпеки ще потребують ретельних досліджень. Це викликано достатньо низьким рівнем проведення досліджень щодо проблем впливу воєнно-економічного фактору на процеси реформування, розвитку та можливого застосування оборонного сектору.

Геополітичні зміни, зміни форм та способів вирішення міжнародних проблем та конфліктів, перехід до вирішення військових протиріч між державами невоєнними засобами, зміцнення тенденцій силового вирішення конфліктів (особливо зі сторони Російської Федерації – РФ) обумовлює необхідність вирішення проблеми підвищення обороноздатності України, відштовхуючись від сучасних реалій розвитку економіки країни, тобто обґрунтовувати подальші шляхи і напрямки розвитку економічної складової з воєнно-економічної точки зору.

Воєнно-економічна безпека забезпечує виконання вимог воєнної безпеки. Але виконання цих вимог можливо лише за достатнього рівня економічної безпеки держави. В той же час виконання окремих вимог воєнно-економічної безпеки сприяє зміцненню економічної безпеки. Це обумовлено тим, що окремі шляхи напрямів різних видів безпеки мають подвійне (і навіть більше) призначення, що забезпечує тісні взаємозв'язки між ними. Так, підрив економічної безпеки веде до підриву економічного потенціалу, а звідси і воєнно-економічного потенціалу. Тому майже всі складові економічної безпеки мають і оборонне значення, а відтак, впливають на стан воєнно-економічної складової.

Особливо важливим є дослідження питання досягнення визначеного рівня економічної безпеки у майбутньому за умов невизначеності ситуації. Оскільки невизначеність є основною складовою ризику, вона може бути й його джерелом. Отже, для зменшення ризику необхідно мінімізувати невизначеність, намагаючись шляхом вчасного отримання необхідної інформації звести її до нуля, тобто перевести невизначеність у повну визначеність за рахунок отримання якісної, вичерпної та достовірної інформації у потрібний момент часу. Однак на практиці це, як правило, не вдається реалізувати. Тому при

прийнятті рішень в умовах невизначеності необхідно охарактеризувати, формалізувати та оцінити ризики, джерелом яких є ця невизначеність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Праці таких економістів, як Л.І. Абалкін [1], С.А. Богданов [2], В.В. Борисов [3], С.Ф. Вікулов [4], Д.В. Гордиенко [5], М.М. Єрмошенко [6], О.М. Олійник [7], В.Й. Ольшевський [8], А.В. Пискунов [9], Р.І. Сапіга [10], присвячені проблемам економіки та ВЕБ країни, стали методологічною основою для аналізу сучасного стану економіки, можливостей щодо задоволення воєнно-економічних потреб держави, в тому числі й потреб безпеки. За деякими підходами, що існують в Україні, ВЕБ вважають складовою економічної безпеки, яка безпосередньо пов'язана із забезпеченням обороноздатності держави [11–13].

Центр стратегічних оцінок та прогнозів РФ [14] також займався дослідженням питання виокремлення воєнно-економічної складової. Останнім часом Російською академією наук розглядаються проблеми щодо становлення ВЕБ як такої [15]. У «Стратегії національної безпеки Російської Федерації до 2020 року» (затвердженої Указом Президента РФ від 12 травня 2009 р. № 539) підкреслюється, що «стан національної безпеки РФ безпосередньо залежить від економічного потенціалу країни та ефективності функціонування системи забезпечення національної безпеки», тому запропоновано виділити воєнно-економічну складову впливу на економіку країни.

Співробітниками Національного інституту стратегічних досліджень (НІСД) [16] було запропоновано аналітичний апарат для оцінки стану економічної безпеки держави ExPro за умов неповноти інформації. Сутність розв'язання ExPro задач оцінки полягає в порівнянні поточних характеристик об'єкта з неявним, побудованим раніше еталоном або ідеальним по відношенню до цілі оцінки об'єктом. Те, що ExPro забезпечує отримання еталонної, а не порівняльної оцінки об'єктів, дає можливість багаторазового використання знань експертів під час розв'язання однотипних задач без необхідності повторного проведення експертизи.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Серед недоліків використання методу ExPro, запропонованого НІСД, є складність визначення нечіткої міри, наявність значної похибки при прогнозуванні даних, а метод парних порівнянь дає змогу отримати лише імовірнісні міри, або міри можливості, котрі, як показує практика, можна адекватно використовувати тільки в достатньо добре структурованих, узгоджених задачах малої розмірності; важливою вадою цього методу є також відсутність дослідження впливу змін складових елементів економічної безпеки на її майбутній стан.

**Мета статті** полягає в оцінюванні впливу воєнно-економічної складової на зміну рівнів економічної безпеки за допомогою сценарного аналізу з урахуванням умов невизначеності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підхід, запропонований автором, надає змогу не тільки оцінити силу зв'язку між двома ознаками, а й встановити вид цього зв'язку у вигляді рівняння (рівняння регресії), що описує залежність між середнім значенням однієї ознаки (залежної, поведінку якої вивчають) та значеннями певної сукупності ознак (незалежних, вплив яких на залежну ознаку намагаються оцінити). Визначення залежності у вигляді рівняння дає змогу не тільки пояснити поведінку залежної ознаки, а й прогнозувати її значення за різних змін значень залежних ознак. Так як, на думку автора,

найбільш повний перелік параметрів складових елементів ЕБ для визначення її рівня був використаний НІСД, тому саме ці розрахунки за 2006–2014 рр. були взяті за порівняльну базу, а для прогнозування можливого рівня ЕБ на кінець 2015 – початок 2016 рр. запропоновано використовувати регресійний аналіз. Логічна побудова використання підходу визначення величини впливу змін рівня ВЕБ на потенційний стан ЕБ України, за умов невизначеності, наведена на рис. 1.

Так як в нашому випадку рівень ВЕБ та ЕБ розраховувався за різними принципами, для подальшого дослідження впливу зміни його величини на наступну зміну загального стану ЕБ на 2015–2016 рр., доцільно математичними методами підтвердити їх залежність один від одного (а саме тісність їх зв'язку) [17].

Таблиця 1

Результати перевірки тісності зв'язку між зміною рівнів ВЕБ ( $X$ ) та ЕБ ( $Y$ ) (розраховано автором)

Коефіцієнти	$r_{pirs}$	$r_{spir}$	$r_{feh}$	$r_{ken}$
Математичний результат	0,694	0,644	0,56	0,52
Оцінка	Зв'язок між ознакою $Y$ фактором $X$ помітний і прямий	Зв'язок між ознакою $Y$ і фактором $X$ помірний і прямий	Значення коефіцієнта свідчить про те, що можна припускати наявність прямого зв'язку	Ранговий кореляційний зв'язок між оцінками за двома тестами – значний

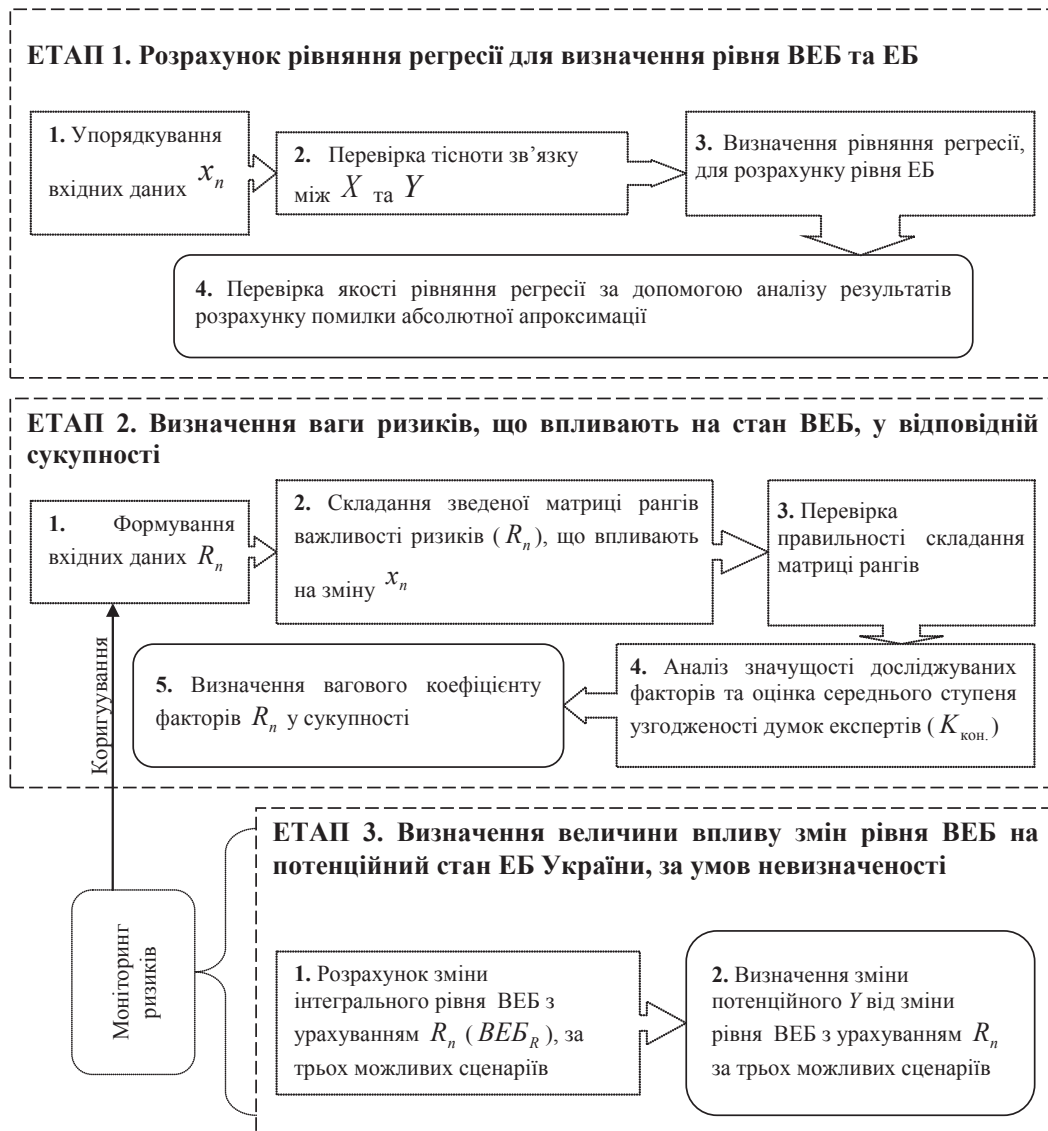


Рис. 1. Схематичне зображення підходу до визначення величини впливу змін рівня ВЕБ на потенційний стан ЕБ, за умов невизначеності (за поглядами автора)

Для цього були розраховані наступні коефіцієнти: кореляції Пірсона ( $r_{pirs}$ ); Спірмена ( $r_{spir}$ ); Фехнера ( $r_{feh}$ ) та Кендела ( $r_{ken}$ ) (табл. 1).

Якщо встановлено кореляцію між двома ознаками, то це не означає, що визначено причинний зв'язок між ними, а лише те, що одна з ознак частково спричинила зміну іншої чи обидві ознаки і є наслідком деяких спільних для них причин.

Зауважимо, що кількісна оцінка кореляційних зв'язків не може замінити спеціальних знань, але може допомогти дослідникові відкинути несуттєві зв'язки, чіткіше окреслити напрям пошуків, порівняти вплив різних факторів тощо.

Так як для подальшого аналізу потенційного впливу зміни воєнно-економічної складової на стан економічної безпеки за умов невизначеності доцільно знати межі варіації її рівня на 2015–2016 рр., тоді визначимо емпіричне рівняння парної регресії.

Таблиця 2

Ієрархія ризиків відповідно до їх ваги у сукупності (розраховано автором)

Фактори	Опис	Сума рангів
X <sub>9</sub>	домінування видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини	15
X <sub>6</sub>	монополізація економіки, низький рівень конкуренції	48
X <sub>8</sub>	високий рівень енергомісткості виробництва	55,5
X <sub>15</sub>	відсутність проведення робіт щодо психологічної адаптації новобранців, військовослужбовців, звільнених в запас	56
X <sub>7</sub>	низький рівень видобутку нафти, газу, вугілля для забезпечення власних оборонних потреб	63,5
X <sub>5</sub>	широкомасштабне і безсистемне проведення конверсії воєнно-промислового комплексу	72
X <sub>23</sub>	нерозвиненість сучасної фінансової, організаційної та інформаційної інфраструктури підтримки конкурентоспроможності українського експорту	75,5
X <sub>20</sub>	недосконалість державного управління приватизаційними процесами, зловживання у цій сфері	87
X <sub>13</sub>	недостатня розвіданість власної мінерально-сировинної бази, особливо тих її компонентів, які Україна змушена імпортувати	88
X <sub>4</sub>	незадовільна орієнтація на виробництво продукції кінцевого споживання	92
X <sub>1</sub>	високий рівень матеріаломісткості виробництва	96,5
X <sub>11</sub>	низький рівень замкнених циклів виробництва стратегічно важливої продукції, зокрема, військової техніки та озброєння	106,5
X <sub>22</sub>	відсутність експортно-імпоротної збалансованості	122
X <sub>16</sub>	зменшення кількості НДДКР та НДР	131
X <sub>12</sub>	застарілі технології	162
X <sub>28</sub>	розбіжність цілей іноземного капіталу з інтересами економічного розвитку України	166,5
X <sub>14</sub>	низький рівень забезпечення військовослужбовців власним житлом	179
X <sub>21</sub>	недосконалість національного законодавства, пов'язаного з регулюванням воєнно-економічних процесів	187,5
X <sub>25</sub>	нерегульований приплив в Україну іноземного капіталу та надання йому переваги порівняно з вітчизняним	189,5
X <sub>3</sub>	деформована структура виробництва (відсутність науково обгрунтованої структурної перебудови економіки)	192,5
X <sub>10</sub>	застарілі технології виробництва	200
X <sub>24</sub>	витіснення України з частини зовнішніх ринків збуту продукції	212
X <sub>17</sub>	«консервування» здобутків науково-дослідної діяльності на заключному етапі їх проектування	228,5
X <sub>30</sub>	некерований відтік за кордон інтелектуальних і трудових ресурсів	247,5
X <sub>18</sub>	неефективність державного регулювання та керування соціально-економічними процесами	257,5
X <sub>19</sub>	непослідовність і безсистемність у здійсненні воєнно-економічних реформ, відсутність власної моделі реформ та їхнього ідеологічного забезпечення	264
X <sub>2</sub>	високий рівень зношеності основних фондів	265
X <sub>33</sub>	транскордонна злочинність, що включає контрабандну та іншу протизаконну діяльність в масштабах, загрозливих безпеці України	269,5
X <sub>34</sub>	застосування сучасних інформаційно-мережових технологій проти України та її союзників	285
X <sub>29</sub>	недосконала система збереження державної таємниці та захисту інформації воєнно-економічного характеру	295,5
X <sub>27</sub>	зростання зовнішньої заборгованості, нерациональне використання іноземних кредитів	303,5
X <sub>26</sub>	залежність процесу реформування воєнно-економічної складової України від надання іноземних кредитів та іншої іноземної допомоги	313,5
X <sub>35</sub>	діяльність на території України міжнародних терористичних організацій	313,5
X <sub>32</sub>	діяльність прямо або побічно підтримуваних з-за кордону підливних сепаратистських, націоналістичних або релігійних екстремістських угруповань, направлена на підлив конституційного ладу України, створення загрози територіальній цілісності України та безпеці її громадян	323
X <sub>31</sub>	створення, оснащення і підготовка на території інших держав збройних формувань і груп з метою їх передислокації на території України або її союзників	336,5

Для оцінки параметрів  $\alpha$  і  $\beta$  – використовують метод найменших квадратів [9], що надає найкращі (заможні, ефективні і незміщені) оцінки параметрів рівняння регресії.

Так як метою дослідження є визначення величини зміни впливу ВЕБ на стан ЕБ на кінець 2015 – початок 2016 рр. за умов невизначеності майбутньої ситуації, було запропоновано враховувати вплив величин ризиків на прогнозний стан ВЕБ.

Для визначення величини впливу можливих ризиків на рівень ВЕБ був використаний метод експертного опитування, що є одним з основних класів методів науково-технічного про-

гнозування, який ґрунтується на припущенні, що на основі думок експертів можна побудувати адекватну модель майбутнього розвитку об'єкта прогнозування.

Результати його розрахунків свідчать, що отримані результати експертного опитування можуть використовуватись у дослідженні.

Після ряду перетворень отримали наступну ієрархію ризиків (табл. 2).

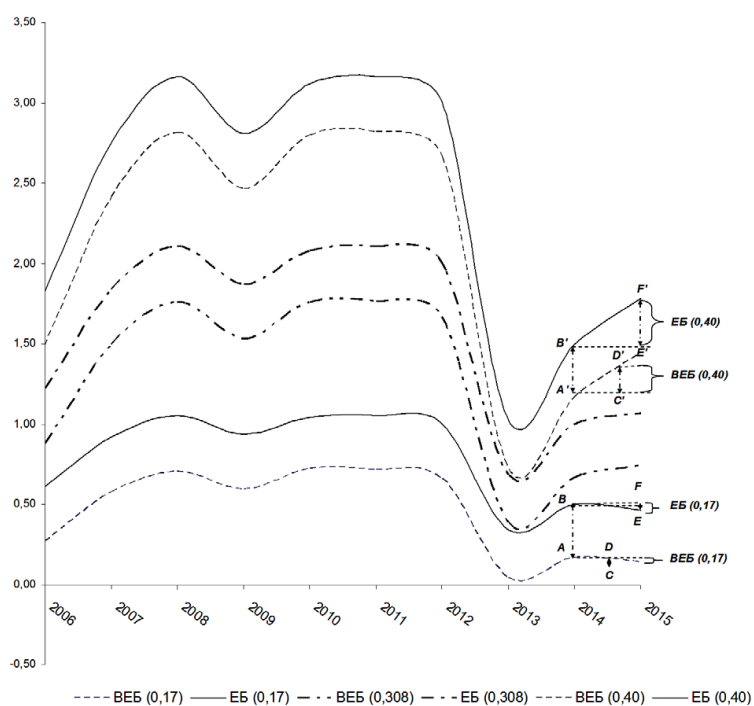
Тобто результати експертного опитування свідчать про найбільшу імовірність виникнення ризиків у сфері транскордонних справ, а саме  $x_{31}$ ,  $x_{32}$ ,  $x_{35}$  та найменшу у межах внутрішніх ризиків можливого впливу на стан ВЕБ ( $x_6$ ,  $x_8$ ,  $x_9$ ).

Таблиця 3

Рівні ВЕБ та ЕБ на 2015 р. відповідно до можливих сценаріїв розвитку з урахуванням умов невизначеності (розраховано автором)

№ за п.	Сценарій/ Вага ( $\lambda$ )	Песимістичний (0,17)		Мінімальний (0,308)		Оптимістичний (0,4)	
		ВЕБ	ЕБ	ВЕБ	ЕБ	ВЕБ	ЕБ
1	0,0417	0,1283	0,31917	0,2663	0,32904	0,3583	0,33562
2	0,015	0,155	0,32108	0,293	0,33095	0,385	0,33753
3	0,0273	0,1427	0,3202	0,2807	0,33007	0,3727	0,33665
4	0,0423	0,1277	0,31913	0,2657	0,329	0,3577	0,33558
5	0,0448	0,1252	0,31895	0,2632	0,32882	0,3552	0,3354
6	0,049	0,121	0,31865	0,259	0,32852	0,351	0,3351
7	0,0459	0,1241	0,31887	0,2621	0,32874	0,3541	0,33532
8	0,0477	0,1223	0,31874	0,2603	0,32861	0,3523	0,33519
9	0,0534	0,1166	0,31834	0,2546	0,3282	0,3466	0,33478
10	0,0256	0,1444	0,32032	0,2824	0,33019	0,3744	0,33677
11	0,0395	0,1305	0,31933	0,2685	0,3292	0,3605	0,33578
12	0,0311	0,1389	0,31993	0,2769	0,3298	0,3689	0,33638
13	0,0431	0,1269	0,31907	0,2649	0,32894	0,3569	0,33552
14	0,0284	0,1416	0,32012	0,2796	0,32999	0,3716	0,33657
15	0,0475	0,1225	0,31876	0,2605	0,32863	0,3525	0,3352
16	0,0353	0,1347	0,31963	0,2727	0,3295	0,3647	0,33608
17	0,0212	0,1488	0,32064	0,2868	0,33051	0,3788	0,33708
18	0,0173	0,1527	0,32092	0,2907	0,33079	0,3827	0,33736
19	0,0154	0,1546	0,32105	0,2926	0,33092	0,3846	0,3375
20	0,042	0,128	0,31915	0,266	0,32902	0,358	0,3356
21	0,0276	0,1424	0,32018	0,2804	0,33005	0,3724	0,33663
22	0,0372	0,1328	0,3195	0,2708	0,32936	0,3628	0,33594
23	0,0449	0,1251	0,31894	0,2631	0,32881	0,3551	0,33539
24	0,0237	0,1463	0,32046	0,2843	0,33033	0,3763	0,33691
25	0,0269	0,1431	0,32023	0,2811	0,3301	0,3731	0,33668
26	0,00866	0,16134	0,32154	0,29934	0,3314	0,39134	0,33798
27	0,0103	0,1597	0,32142	0,2977	0,33129	0,3897	0,33786
28	0,0305	0,1395	0,31997	0,2775	0,32984	0,3695	0,33642
29	0,0115	0,1585	0,32133	0,2965	0,3312	0,3885	0,33778
30	0,0186	0,1514	0,32083	0,2894	0,33069	0,3814	0,33727
31	0,00417	0,16583	0,32186	0,30383	0,33172	0,39583	0,3383
32	0,00641	0,16359	0,3217	0,30159	0,33156	0,39359	0,33814
33	0,0144	0,1556	0,32113	0,2936	0,33099	0,3856	0,33757
34	0,0128	0,1572	0,32124	0,2952	0,33111	0,3872	0,33768
35	0,00866	0,16134	0,32154	0,29934	0,3314	0,39134	0,33798
Інтегральна величина на 2015 р. з урахуванням ризиків		0,14143	0,32011	0,27943	0,32998	0,37143	0,33656
Зміна рівня ЕБ порівняно до 2014 р.		-	-2,996 %	-	-0,006 %	-	1,987 %





**Рис. 2. Результати розрахунків автора щодо змін рівнів воєнно-економічної складової на потенційний стан економічної безпеки України за умов невизначеності на кінець 2015 – початок 2016 р. (за трьох можливих сценаріїв розвитку)**

Так як метою роботи є дослідження впливу ВЕБ на зміну рівня ЕБ саме за умов невизначеності, запропоновано розглядати її зміну за можливих трьох сценаріїв розвитку ситуації.

У табл. 3 наведено перелік величини внеску кожного досліджуваного фактора на можливу зміну рівня ВЕБ (вплив ризиків за порядковими номерами 6, 8, 9 є найменшим на зміну рівня ВЕБ, а таких як 31, 32, 35 – найбільшим).

Для визначення впливу зміни рівня ВЕБ на стан ЕБ у майбутньому з урахуванням ризиків було запропоновано розглядати її зміну з трьох позицій (сценаріїв).

Перший – песимістичний (рівень ВЕБ на кінець 2015 – початок 2016 р. залишається на рівні 2014 р., натомість проявляється вплив поточних ризиків, тоді рівень ЕБ на відповідний період зменшується на 2,966%); другий – мінімальний (рівень ВЕБ зростає до 0,308, тоді рівень ЕБ залишається майже незмінним) та оптимістичний – збільшення рівня ВЕБ до 0,4 призводить до підвищення ЕБ на 1,987% порівняно з 2014 р. (результати розрахунків наведено у табл. 3).

Графічне представлення результатів за можливих сценаріїв відображено на рис. 2.

За незмінного рівня ВЕБ на 2015 р. (відрізок  $CD$ ) величина ЕБ, за рахунок впливу величини ризиків, зменшиться на величину  $EF$ , натомість при підвищенні рівня ВЕБ на величину  $C'D'$  стан ЕБ покращиться на  $E'F'$ .

Тобто, відповідно до отриманих результатів, збільшення величини ВЕБ з урахуванням ваги виникнення можливих ризиків прямо впливає на підвищення рівня ЕБ України – чим більший рівень ВЕБ ( $CD$  та  $C'D'$ ), тим швидше піднімається рівень ЕБ ( $EF$  та  $E'F'$ ).

**Висновки.** Під час використання підходу була визначена величина впливу можливих ризиків на рівень ВЕБ завдяки

використанню методу експертного опитування. Саме застосування цього методу на стадії визначення величини ризиків, що передують загрозам, дозволило побудувати більш детальну модель майбутнього розвитку об'єкта прогнозування.

Дістали ієрархічного упорядкування ризики відповідно до їх ваги у сукупності, що дозволило визначити напрямки з найбільшою можливістю виникнення майбутніх загроз. (В нашому випадку це напрямок створення, оснащення і підготовки на території інших держав збройних формувань і груп з метою їх передислокації на території України або її союзників та діяльність прямо або побічно підтримуваних з-за кордону підірваних сепаратистських, націоналістичних або релігійних екстремістських угруповань, направлена на підірив конституційного ладу України, створення загрози територіальній цілісності України та безпеці її громадян.)

Проведено розрахунковий експеримент на базі розробленого підходу визначення величини впливу змін рівня ВЕБ на потенційний стан ЕБ на кінець 2015 – початок 2016 р. за умов невизначеності, що дозволило визначити наступну залежність: чим вищий рівень ВЕБ, тим швидше розвивається економіка та підвищується рівень ЕБ, натомість збереження ВЕБ на рівні попереднього року не стримує падіння рівня ЕБ.

Серед пропозицій щодо подальшого дослідження у даній сфері є розроблення рекомендацій щодо використання результатів оцінювання впливу воєнно-економічної складової на стан економічної безпеки України для підвищення її рівня за умов невизначеності, використання яких, на думку автора, дозволить як більш детально визначити рівень ЕБ, так і здійснювати точніші її прогнози для розробки відповідних документів довго- та середньострокового планування.

### Література:

1. Абалкин Л.А. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражения / Л.А. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
2. Богданов С.А. Военно-экономическая составляющая безопасности страны отражения / С.А. Богданов // Вестник Академии военных наук. – 2009. – № 1. – С. 56–63.
3. Борисов В.В. Военно-экономические аспекты национальной безопасности / В.В. Борисов. – М.: РИО, 1996. – 250 с.
4. Викулов С.Ф. Экономика военного строительства: эволюция взглядов на проблемы, методы, решения / С.Ф. Викулов. – М.: Граница, 2013. – 454 с.
5. Гордиенко Д.В. Военно-экономическая безопасность государства: [монография] / Д.В. Гордиенко, А.С. Хохлов. – М.: Военная академия Генерального штаба ВС РФ. – 2008. – 288 с.
6. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: [монографія] / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева. – К.: НАУ. – 2010. – 356 с.
7. Олійник О.М. Военно-экономическая безопасность Украины в эпоху локальных вооруженных конфликтов / О.М. Олійник // Военная история. – 2003. – № 2. – С. 4–15.
8. Ольшевський В.Й. Военно-экономическая безопасность: теория и практика / В.Й. Ольшевський // Наука і оборона. – 1999. – № 3. – С. 32–39.
9. Пискунов А. В. Военно-экономическая безопасность России на современном этапе / А.В. Пискунов // Военная мысль. – 1995. – № 2. – С. 68–71.

10. Сапіга Р.І. Воєнно-економічна безпека в контексті логістичного забезпечення / Р.І. Сапіга // Вісник Хмельницького нац. у-ту. – Хмельницький, 2011. – Т. 4. – С. 134–138.
11. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Білько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
12. Основы экономической безопасности: государство, регион, предприятие, личность / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Интел-синтез, 1997. – 288 с.
13. Мунтіян В.І. Економічна безпека України: [монографія] / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
14. Російська Федерація. Воєнно-економічна безпека держави: [аналитичний доповідь] / Центр стратегічних оцінок і прогнозів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csef.ru/index.php/ru/o-tsentre/sfgsdfg.pdf>.
15. Богданов С.А. Воєнно-економічна складова безпеки країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naukaixi.ru/materials/73/>.
16. Україна. Національний інститут стратегічних досліджень. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/book/rozdil/dod2.htm>
17. Кушнір Н.Б. Статистика / Н.Б. Кушнір, Т.В. Кузнєцова, Ю.В. Кравецька [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 208 с.

**Абрамова М.В. Влияние изменения уровня военно-экономической составляющей на потенциальное состояние экономической безопасности Украины в условиях неопределенности**

**Аннотация.** Предложенный подход позволяет осуществить сравнение изменений уровней экономической безопасности в условиях неопределенности с учетом влияния ее военно-экономической составляющей на основе анализа определенных сценариев развития.

**Ключевые слова:** военно-экономическая безопасность, экономическая безопасность, экспертный метод, корреляция, риски, сценарии.

**Abramova M.V. Military-economic effect of changes which influencing on a potential economic security status of Ukraine component under conditions of uncertainty**

**Summary.** The proposed approach allows comprising changes of economic security levels in conditions of uncertainty with the military-economic component influence analysis which based on defined scenarios.

**Keywords:** military-economic security, economic security, expert method, correlation, risks, scenarios.

*Бондар-Підгурська О.В.,  
к.е.н, доцент кафедри бізнес-адміністрування  
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ: СТАЛИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНИЙ РОЗВИТОК

**Анотація.** В результаті аналізу наукової думки дістало подальшого розвитку трактування категорії «нова економіка» як економіки сталого інноваційного соціально-економічного розвитку, розглянуто теоретико-методологічні основи її формування та реалізації. Автором вперше розроблено концепцію розвитку інноваційної діяльності промисловості в контексті задоволення життєво важливих інтересів (ЖВІ) населення, яка ґрунтується на неомарксистській, некейнсіанській та теорії конфліктності, є їх логічним продовженням, органічно вписується в парадигму сталого розвитку та ноосфери В.І. Вернадського, сприяє забезпеченню соціальної стабільності, а також дозволяє забезпечити комплексність під час розробки стратегій, програм і планів соціалізації розвитку національної промисловості. На основі комплексного, системного та міждисциплінарних підходів, застосування методів аналізу та синтезу автором розроблено структурно-логічну блок-схему системи управління новою економікою України, в основу якої покладено сформований ланцюг «інформація – знання (енергія) – інновація (матерія) – задоволення життєво важливих інтересів населення», що відповідає вимогам нової економіки і реалізується завдяки обміну із зовнішнім середовищем у відкритій економічній системі глобального характеру.

**Ключові слова:** національна економіка, життєво важливі інтереси, нова економіка, парадигма, сталий інноваційний соціально орієнтований розвиток.

**Постановка проблеми.** Глобальні проблеми, які переживає нині людство, стосуються його подальшого існування та розвитку, і це обумовило концентрацію зусиль світової спільноти на вирішенні питань, пов'язаних із методологією управління сталим розвитком. Всеохоплюючу характеристику проблеми надають О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк, які зазначають, що «серед суттєвих та найбільш загрозливих небезпек людської цивілізації визначилась нестача природних ресурсів, постійні значні втрати людського потенціалу та зростання ризиків, пов'язаних із нерівністю в якості життя, розподілі ресурсів, умов існування та розвитку тощо. Майбутні покоління ставляться під загрозу гідного існування через зменшення природних ресурсів для цього та погіршення якості довкілля (повітря, води, землі, забрудненості місць проживання тощо), а також через зниження духовно-культурного потенціалу нинішнього покоління» [1, с. 7].

П.Г. Никитенко, В.Е. Левкевич, В.В. Москвичов, Н.Я. Шапарев, Ю.І. Шокин на основі аналізу документів ООН виокремлюють «цілий перелік складних довготривалих проблем в області оточуючого середовища, які мають колосальні наслідки для економічного добробуту і безпеки держав в усьому світі: глобальне потепління, руйнування озонового

слою, втрата біорізноманіття, деградація земель і вирубка лісів, забруднення прісноводних ресурсів, зникнення рибних запасів, попадання токсичних речовин в оточуюче середовище та організм людини – все це ставить під загрозу наше фізичне та репродуктивне здоров'я» [2, с. 182]. Це екологічна трактовка сталого розвитку.

Поряд з цим існує розуміння сталого розвитку з позиції його властивості – стійкого зростання основних показників соціально-економічного розвитку, наприклад, зростання ВВП щорічно по 10%. Однак головне в управлінні – це стійкість системи з точки зору людини та її життєво важливих інтересів (ЖВІ), тобто регулятором в даному випадку є влада, а об'єктом управління – ЖВІ населення, де позитивне значення запасу стійкості та його зростання по роках обумовлює сталий соціально-економічний розвиток країни.

Недопущення та усунення зазначених протиріч має бути передбачено парадигмою сталого розвитку України, формуючи яку Б.Є. Патон зазначив, що «у тенденціях розвитку і спрямуванні соціальної складової сталого розвитку акцентується увага на важливості збереження стабільності існуючих суспільних систем, у тому числі недопущення руйнівних соціальних конфліктів, шляхом справедливого розподілу благ між людьми» [3, с. 19].

Водночас автори колективної монографії наголошують на відсутності необхідної нормативно-правової бази та достатніх умов для розвитку в Україні нових економічних, технологічних і соціальних структур, а також втілення громадських цінностей, спрямованих на побудову суспільства сталого в своєму розвитку: «Серед чинних державних нормативно-правових документів немає таких, які одночасно охоплюють всі складові сталого розвитку та визначають цілеспрямовано ідеологію сталого розвитку, його зміст та механізми реалізації. Навіть не відповідає цим вимогам «Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003–2015 рр.», яка на даний час є застарілою та неактуальною через прийняття за окремими визначеннями в ній напрямками (бідність, соціальні хвороби, екологічна безпека тощо) спеціальних концепцій, програм, стратегій, які забезпечують їх нове усвідомлення та реалізацію» [1, с. 37].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначенню суті та основних характеристик нової економіки присвячені роботи О.І. Амоши [1; 4], В.П. Антонюк [1], Ларса Рядена [8], В.Е. Левкевича [2], В.І. Ляшенко [4], В.В. Москвичова [2], О.Ф. Новікова [1], П.Г. Никитенко [2; 10], Б.Є. Патона [3], В.П. Соловйова [6], Н.Я. Шапарева [2], Л.М. Шимановської-Діанич [5], Ю.І. Шокина [2], М.Г. Чумаченко [4], Л.І. Федулової [9].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте теоретико-методологічні основи формування та

реалізації нової економіки в контексті економіки сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку висвітлено фрагментарно і не в достатній мірі.

**Мета статті** полягає у дослідженні на основі аналізу наукової думки теоретико-методологічних основ формування та реалізації нової економіки як економіки сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В період реформування економіки України і переходу на інноваційний шлях розвитку використання інноваційної діяльності як інструменту виходу з кризових ситуацій та засобу переходу на новий технологічний уклад набуває все більшої актуальності і пов'язується з виникненням нового світу, нової економіки, не схожої на традиційну стару економіку часів ринку А. Сміта та Д. Рікардо. Її специфічні відмінності виокремлюють академіки НАН України М.Г. Чумаченко та О.І. Амоша, а також д.е.н. ІЕП НАН України В.І. Ляшенко: «*По-перше*, відбувається бурхливий розвиток ринку знань, постійно зростає роль наукоємного сектору, виробництва і збуту сучасних наукоємних технологій що прискорює процеси комп'ютеризації інформаційного простору економіки та всього суспільного життя. Наприклад, у США витрати на закупівлю комп'ютерної техніки вже перевищують видатки на закупівлю автомобілів, житла і на багато відсотків – видатки на промислове і комерційне будівництво. *По-друге, нова економіка* – це стрімке зростання капіталізації ринкової вартості компаній шляхом створення їх розгалужених мереж, які здійснюють проривні дослідження і розробки у новітніх галузях науки та техніки. Ці, як правило, невеликі за чисельністю зайнятих і за обсягом капітальних ресурсів компанії, по суті, визначають промислове обличчя нової економіки. *По-третє, нова економіка* – це економіка, у якій система державних пріоритетів у розвитку науки і техніки спрямована перш за все на капіталізацію витрат, що вкладаються у людину. Основним пріоритетом тут виступає політика щодо підвищення рівня освіти та зміцнення здоров'я населення. *По-четверте, нова економіка* – це економіка, що забезпечує високі темпи оновлення основного капіталу, інвестованого у життєво забезпечуючі сектори матеріального виробництва та обслуговуючої інфраструктури. *По-п'яте, нова економіка* – це економіка, що забезпечує приблизно рівні умови для нормальної життєдіяльності кожного громадянина країни незалежно від місця його проживання: заробітна плата, житло, робота, доступ до інформаційного та транспортного обслуговування тощо. Найбільш прийнятною формою урбанізації за цих умов стають мегаполіси» [4, с. 3].

Л.М. Шимановська-Діанич дотримується думки, що «нова економіка» – поняття досить умовне, незважаючи на тенденцію збільшення фахових наукових публікацій саме з цього приводу, і пов'язує це з невизначеністю сучасного етапу розвитку

економіки. Вона констатує, що «різні автори дають різні назви новій економіці: економіка послуг, комп'ютерна, інноваційна, економіка знань, інформаційна, інтелектуальна, партнерська, тим саме визначаючи, на їх думку, головний фактор формування та розвитку нової економіки, а також головне джерело її багатства» [5, с. 36].

Поряд з цим, коли мова йде про нову економіку, П.Г. Никитенко [2] говорить про «ноосферну економіку», що трактується як духовно-моральна господарська система, розумний природо- та людинозберігаючий спосіб суспільного відтворення природи, людини, товарів, робіт і послуг на основі гармонізації природної і нормативної економік, вдосконалення системи корпоративних інноваційних планетарних провиробничих відносин і переважно постіндустріальних продуктивних сил відповідними критеріями ефективності: креативним розвитком особистості людини, максимальною зайнятістю, працею працездатного населення країни і зростанням довголіття людей, збереженням природи для майбутніх поколінь, якісним зростанням ВВП (доходу) і його розумним розподілом між членами суспільства згідно ефективності їхньої праці.

**Таким чином, автор дослідження може констатувати, що нова економіка – це економіка для людини, економіка, де гармонійно задовольняються інтереси соціуму, суспільства, держави на основі ноосферного мислення і соціалізації інновацій, це економіка сталого інноваційного соціально-економічного розвитку, де відбувається відтворення біосоціального продукту на основі безперервного навчання.**

Виходячи з цього, методологічні основи формування та реалізації нової економіки як стрижневого елементу дослідження включають загальнонаукову, конкретнонаукову та локальну методологію сталого інноваційного соціально-орієнтованого розвитку (рис. 1). *Перший* структурний елемент *методології сталого інноваційного соціально-орієнтованого розвитку* включає діалектику, теорію пізнання, теорію функціонування ринкової економіки.

*Другий* структурний елемент містить такі методи дослідження економічних систем, як аналіз і синтез, індукція і дедукція, спостереження, сполучення історичного та логічного, моделювання соціально-економічних процесів тощо. *Третій* елемент являє собою систему принципів і способів організації діяльності, пов'язаної з розробкою управлінських рішень у формі стратегічних прогнозів, програм і планів соціально-орієнтованого розвитку інноваційної діяльності та його підсистем загалом.

Аналіз і синтез наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених в галузі управління (Б.А. Малицького, Н.Г. Никитенко, В.П. Соловійова, Л.І. Федулової, А.О. Касич та ін.) дозволив заключити, що під *методологією сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економічної системи* слід

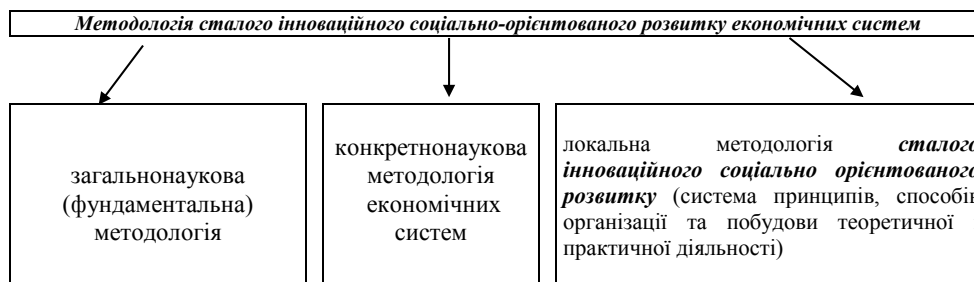


Рис. 1. Методологія сталого інноваційного соціально-орієнтованого розвитку економічних систем (розробка автора)



розуміти сукупність найважливіших теоретичних принципів, методів підходів, які використовуються в процесі складання стратегічних прогнозів, програм, проектів і планів, котрі забезпечать перехід від дослідження, пізнання законів розвитку об'єктів управління до їх практичного використання під час регулювання економічних і соціальних процесів, що відбуваються в суспільстві і окремих підсистемах сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економічної системи.

Система методології сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку дозволяє конкретизувати: 1) цілі об'єкта управління сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку; 2) послідовність процесу розробки управлінських рішень в формі стратегічних прогнозів, планів, програм; 3) вимоги до стратегічних прогнозів, програм і планів сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку; 4) методологічні підходи до сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку; 5) систему показників і методів оптимізації стратегічних прогнозів, програм і планів сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку.

Рішення загальних проблем управління, а, відповідно, і *сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку*, мають свою логіку, що дозволяє стверджувати, що під логікою *сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку* доцільно розуміти підпорядковану послідовність, взаємоузгодження і обґрунтованість процедур, що пов'язані з вирішенням проблеми, яка виникла в процесі соціально орієнтованого розвитку інноваційної діяльності. Зміст логіки *сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку* розкривають її наступні *структурні елементи*: 1) визначення та формування цілі (системи цілей), які переслідує суб'єкт управління (держава, істеблішмент, еліти і т.п.) в майбутньому; 2) аналіз джерельного рівня розвитку об'єкта управління та уточнення параметрів досягнутого рівня; 3) визначення обсягу і структури ЖВІ суспільства в майбутньому в результаті функціонування об'єктів сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економічної системи; 4) виявлення обсягу і структури ресурсів станом на початок періоду; 5) узгодження, балансування ЖВІ та ресурсів відповідних підсистем шляхом подолання тимчасових протиріч, невідповідностей між ними на

основі ранжування ЖВІ та підготовка управлінських рішень в формі стратегічних прогнозів, програм і планів (рис. 2).

Визначення сутності і змісту логіки дослідження *сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку* економічної системи дозволяє нам заключити, що центральне місце в ній займає процес визначення системи цілей та формування завдань для кожної підсистеми в майбутньому, що виступає першою процедурою логіки дослідження. Під цілями сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку доцільно розуміти бажаний стан або результати функціонування відповідного об'єкта управління у визначений момент майбутнього.

В процесі дослідження *сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку*, яке здійснюється на макрорівні, цілі та завдання повинні ставитися виходячи з програмних документів держави і в концентрованому вигляді відображати **концепцію** соціально-економічного розвитку країни, тобто загальний задум прогнозів, проектів, стратегічних програм та планів, що висловлюється в формі глобальних цілей і пріоритетів соціально-економічної системи в плановому періоді та визначення найважливіших шляхів, форм і методів їх досягнення.

В.П. Соловйов вказує на необхідність розробки якісної концепції розвитку, яка б враховувала ЖВІ народу та економіки: «Для того щоб збалансувати придбання і втрати на шляху створення інноваційно-орієнтованої економіки, цілі, завдання та загальні принципи державної інноваційної політики повинні враховувати **інтереси всіх верств суспільства і всіх секторів економіки**, а також відповідати рівню інноваційної культури суспільства. А для цього перехід економіки на інноваційний шлях розвитку повинен здійснюватися на добре розробленій концептуальній основі» [6, с. 81].

Виходячи із вищевикладених вимог, наша *концепція розвитку* має ґрунтуватися на «системному використанні основних фундаментальних соціально-економічних теорій цивілізаційного розвитку людства: 1) *ноосферній теорії* (пріоритетний розвиток розуму людини та інноваційної діяльності), 2) *неомарксистській теорії* (розвиток науки як головної продуктивної сили, яка, використовуючи різні форми власності, забезпечить стійке зростання ВВП – знову створеної вартості на основі структурного принципу «золотого перетину»);

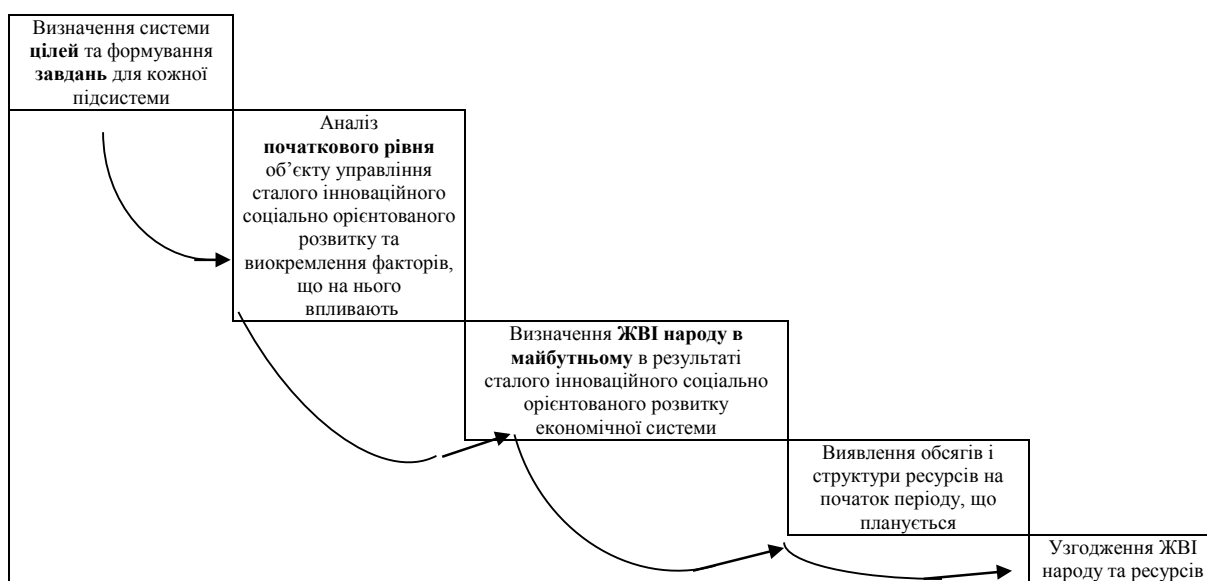


Рис. 2. Структурні елементи логіки дослідження сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економічної системи (розробка автора)

3) *неокейнсіанської теорії* з її уявами про сильну та ефективну роль держави в суспільному відтворенні системи Природа – Людина – Суспільство з максимальною зайнятістю працездатного населення» [9, с. 135–136], а також 4) *теорії конфліктності* (В. Мунтяна, М. Вебера – соціологія економічного життя: суспільство є сукупністю певних груп, ідеї та інтереси яких увесь час розходяться). При цьому магістральним вектором розвитку має стати «випереджальне накопичення в нематеріальній сфері, особливо в самій людині, її розумі, знаннях, науці, освіті, культурі, не можна сподіватися на зростання ВВП, підвищення ефективності в матеріальному та нематеріальному виробництві» [9, с. 134; 10, с. 16–17]. Саме це створює підґрунтя реалізації парадигми розвитку національної економіки України (рис. 3).

Отже, запропонована нами «**концепція розвитку інноваційної діяльності в контексті стійкого задоволення життєво важливих інтересів народу**» ґрунтується на *неомарксистській, неокейнсіанській та теорії конфліктності*, є їх логічним продовженням, органічно вписується в парадигму сталого розвитку та ноосфери В.І. Вернадського, *сприяє* задоволенню інтересів соціуму, суспільства та держави, а також забезпеченню соціальної стабільності в країні.

На мікрорівні для господарських суб'єктів національної економіки, що здійснюють інноваційну діяльність, концепцією розвитку є органічна єдність місії, цілей та завдань підприємства, вибір специфічних соціально-орієнтованих інноваційних стратегій в контексті стійкого задоволення ЖВІ персоналу підприємств, а також формування інноваційної політики, визначення і отримання необхідних ресурсів, їх наступного оптимального розподілу і використання з метою забезпечення ефективної роботи організації в довготерміновій перспективі.

*Друга процедура логіки сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку* економічної системи — аналіз джерельного рівня його об'єкту управління. Значення цієї процедури визначається тим фактом, що розвиток національної економіки в майбутньому обумовлений наявністю виробничих потужностей, трудових ресурсів та інших факторів відтворення. Аналіз рівня розвитку економічної системи включає комплексне дослідження темпів росту, структури галузей промисловості, пропорцій між галузями, міждержавні пропорції. Узагальнюється аналіз стану *сталого інноваційного*

*соціально орієнтованого розвитку* національної економіки країни загальною оцінкою рівня її соціально-економічного розвитку. Водночас оцінюється співвідношення нинішнього рівня з аналогічними показниками найбільш економічно розвинених країн світу. На мікрорівні проводиться, як правило, SWOT-аналіз або PEST-аналіз, на основі чого плануються перспективи їх розвитку, виокремлюються рушійні сили.

Всеохоплююче вивчення обсягу і структури ЖВІ народу – *третьої структурний елемент логіки сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку*. Виявлення потреб суспільства в різних товарах та послугах – надзвичайно важлива процедура, тому що саме тут може виникнути інноваційна ідея, яка, перетворившись в процесі інноваційної діяльності на необхідне нововведення, задовольнить визначену потребу людей.

Водночас, намагаючись сформувати єдиний ґрунтовний підхід до управління сталим соціально-економічним розвитком, варто звернути увагу, крім потреб, на **цінності** як складову та фактор формування ЖВІ. Так, висновки звіту Всесвітньої комісії з оточуючого середовища і розвитку «Наше спільне майбутнє», яку очолювала Гру Харлем Брундтланд [8, с. 23] продемонстрували залежність між *життям* людей, *їх добробутом* і тим, наскільки успішно вдається довести сталий розвиток до рівня *глобальної екологічної моралі* [7] (WCED, 1987 р.): «Цінності мають значення при вирішенні екологічних проблем, і нам потрібен цілісний, глобальний підхід до питання екологічної моралі». На нашу думку, формуючи нову економіку, цей постулат доцільно взяти за основу. Проте документ не конкретизує, в чому саме полягає значимість цінностей які складових цієї «нової» моралі і чим вона відрізняється від «старої».

З метою надання відповіді на поставлене запитання щодо конкретизації цінностей є сенс ще раз деталізувати визначення Всесвітньої комісії з навколишнього середовища і розвитку: «Сталим є розвиток, який забезпечує потреби сучасного суспільства без утиску можливостей майбутніх поколінь забезпечувати свої потреби». Так, парадигма сталого розвитку передбачає: 1) зосередження уваги саме на людських потребах (а не «потреби» тварин, видів або екосистем), що корелюється з першим принципом Декларації Ріо-де-Жанейро: «В центрі проблеми сталого розвитку знаходиться людина. Вона має право на здорове і продуктивне життя в гармонії з природою»;

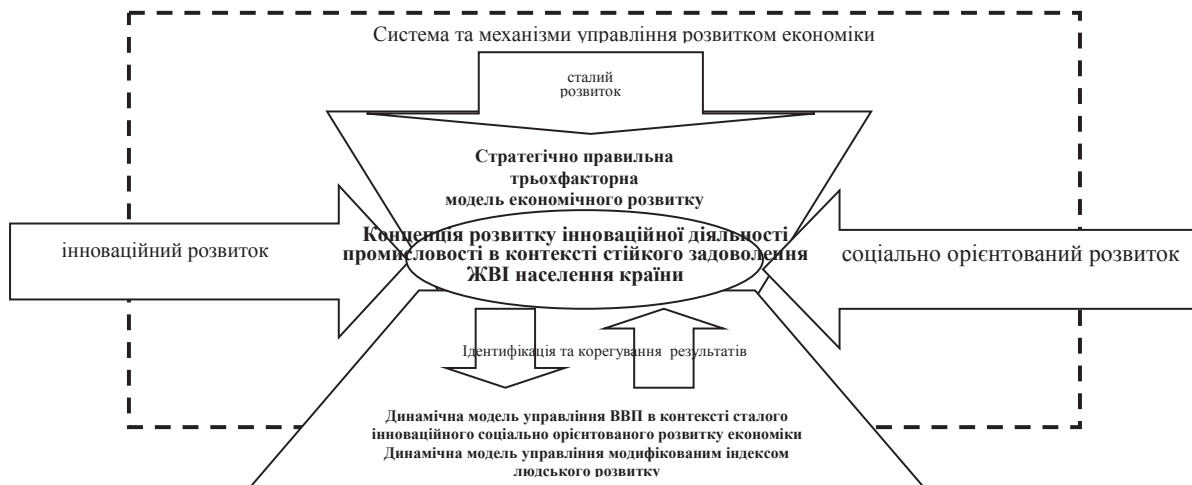


Рис. 3. Блок-схема реалізації парадигми розвитку національної економіки

Джерело: розробка автора

2) до уваги беруться не тільки потреби сучасного суспільства, а й потреби майбутніх поколінь людей; 3) акцентується увага на первинних (основних) потребах. У звіті Всесвітньої комісії зазначається: «Злидні – це не тільки зло за своєю суттю; сталий розвиток вимагає забезпечення основних потреб всіх людей також як і створення можливостей для здійснення життєвих прагнень кожної людини» [7] (WCED, 1987 р). Водночас варто наголосити на тому, що у разі порушення морального права людини на задоволення своїх потреб порушуються і рамки сталого розвитку. В цьому випадку варто звернутися до **Конституції** як основного закону країни і виду державного регулювання кризових ситуацій, що актуалізує необхідність розробки та реалізації антикризового механізму життєдіяльності країни.

Проаналізувавши звіт Всесвітньої комісії [8, с. 8], нами виокремлено два принципових типи людських запитів: а) «потреб», таких як гарантія безпеки життя, захищеність від загрожуючих життю факторів, необхідний мінімум калорій, підтримання оптимальної температури тіла; б) «бажань», як, наприклад, бажання мати першокласний автомобіль, відвідувати концерти тощо. Першу групу запитів можна назвати «основними потребами», а другу – «другорядними потребами». Вищевикладене дало підставу щодо розробки блок-схеми формування життєво важливих інтересів соціуму, суспільства, держави в контексті забезпечення сталого соціально орієнтованого розвитку економіки (рис. 4).

Слушною, на наш погляд, є думка щодо першочерговості **забезпечення гарантії безпеки життя та основних людських потреб, і лише потім – забезпечення другорядних**. Проте слід враховувати, що характер кожного окремого людського запиту різний у різних народів, в різних культурах і в різних географічних регіонах.

Говорячи про задоволення людських потреб, необхідно визначити **взаємозв'язок між сталим розвитком і економікою**. В цьому контексті у документі «Наше спільне майбутнє» пані Брундтланд зауважує: «Сьогодні вкрай необхідно забезпечити новий етап економічного зростання – потужного підйому, який одночасно був би **соціально та екологічно стійким**» (WCED, 1987 р). Економічне зростання і сталий розвиток – два поняття, які можуть і повинні існувати паралельно, що корелюється з *Принципом 12* Декларації Ріо-де-Жанейро, але це не означає, що економічне зростання першочергово властиве концепції сталого розвитку. Завдання сталого розвитку – це в першу чергу забезпечення основних людських потреб, а економічне зростання сумісне з концепцією сталого розвитку настільки, наскільки ефективним засобом може бути при здійсненні цього завдання. Якщо ж економічне зростання не є ефективним засобом у забезпеченні людських потреб, його досягнення не має сенсу. Концепція сталого розвитку передбачає наявність певних обмежень в розвитку і в економічному

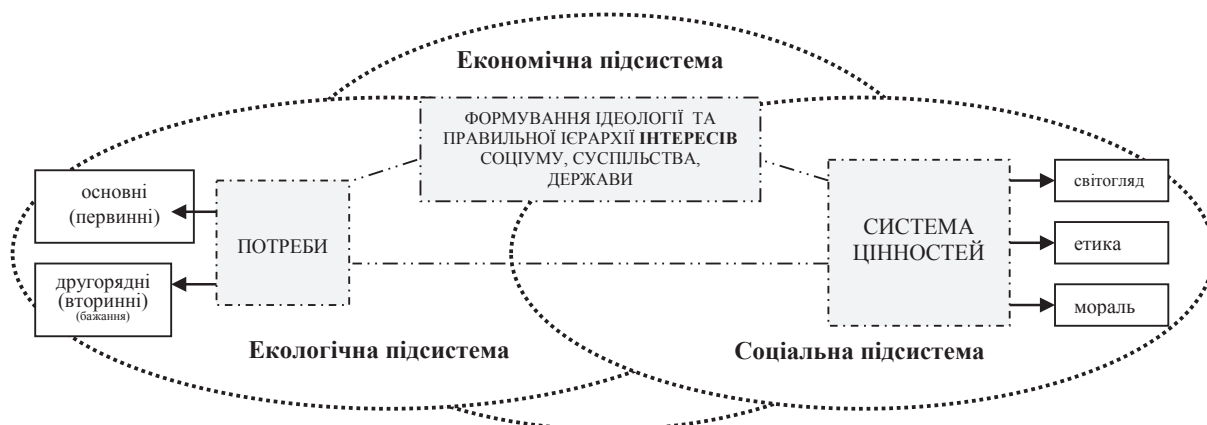


Рис. 4. Блок-схема формування життєво важливих інтересів соціуму, суспільства, держави в контексті забезпечення сталого соціально-орієнтованого розвитку економіки

Джерело: розробка автора

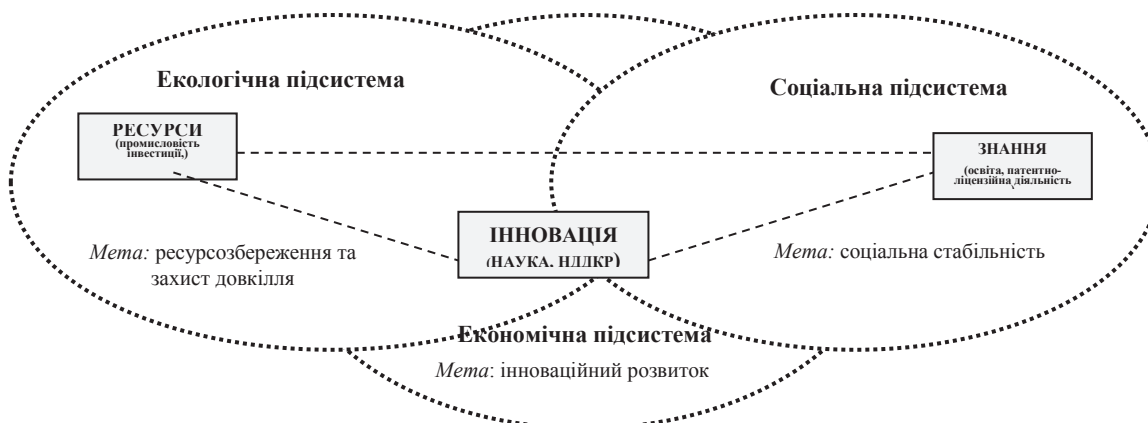


Рис. 5. Блок-схема конкурентоспроможності нової економіки в контексті забезпечення сталого інноваційного розвитку

Джерело: розробка автора

зростанні. Ці обмеження не є абсолютними, але *обумовлені сучасним станом технологій і організації суспільства*, в силу чого обмежується використання природних ресурсів і здатність біосфери поглинати продукти людської життєдіяльності» (WCED, 1987 р.) [8, с. 9]. Вищезазначене **дозволяє виокремити фактори розвитку економічної системи – ресурси (як обмежуючий) та інновації (як відтворювальний)**.

Науковці О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк [1, с. 25] наголошують на «недооцінці використання соціальних ресурсів у досягненні цілей сталого розвитку, незалученості важелів соціального капіталу до цих процесів» як єдиного генератора **знань** та створювача інновацій. Отже, сформовано підставу щодо розробки блок-схеми конкурентоспроможності нової економіки в контексті забезпечення сталого інноваційного розвитку (рис. 5).

Обмеженість **ресурсів** та забезпеченість ними у суспільстві та у господарських суб'єктів обумовлює необхідність розрахунків їх обсягів, що є змістом **четвертого елемента логіки** сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економічної системи.

**Заключною стадією логіки дослідження сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку** економічної системи є узгодження ресурсів і ЖВІ, приведення їх в оптимальну відповідність між собою. Центральною проблемою даною стадії є забезпечення найвищої ефективності виробництва та наявного ресурсного потенціалу всіх господарюючих суб'єктів. При цьому важливого значення набуває ранжування ЖВІ за ознакою найбільшої необхідності, встановлення системи пріоритетів у їх задоволенні. Так, процес узгодження відповідності ЖВІ та ресурсів створює науково обґрунтовану основу для розробки відповідних програм соціалізації промисловості.

Разом з тим варто виокремити **чинники, що стримують сталий розвиток**: 1) *технології*, тобто технічні засоби, які ми маємо нині або які ми здатні розробити в майбутньому; 2) *організація суспільства і економіка*, тобто сучасні моделі суспільного та економічного розвитку та можливі майбутні зміни цих моделей; 3) *біосфера землі*, тобто загальна потенційна ємність всіх земних екосистем; 4) *моральні обмеження сталого розвитку*, проте не всякий розвиток і не всяке зростання

прийнятні з точки зору моралі. Тобто політика в галузі екології повинна бути морально збалансованою [8, с. 9]. Отже, ми вважаємо актуальним правило, відповідно до якого в якості морального імперативу виступає: поліпшення життя теперішнього і майбутніх поколінь має бути збалансовано (стійко) з точки зору *технологічного розвитку, розвитку суспільства та економіки, моралі та екології*.

З урахуванням зазначеного **фахівцями позиціоновано інноваційний розвиток як інструмент управління сталим розвитком економіки**: «Сталий розвиток має на увазі таку модель поведінки особистості і таку модель державної політики, при яких переслідується мета забезпечення основних та другорядних потреб (якщо здійснення останнього завдання сумісно з виконанням першої) теперішнього і майбутніх поколінь в рамках, заданих рівнем технологічного розвитку, мораллю, суспільною і економічною моделями і потенційною місткістю всіх екосистем Землі» [8, с. 10].

Таким чином, якщо національне господарство вважати відкритою економічною системою глобального характеру, то його стійкий розвиток забезпечується завдяки метаболізму – обміну із зовнішнім середовищем за схемою «інформація – знання (енергія) – інновація (матерія) – задоволення ЖВІ населення країни», що відповідає нинішнім типам економік (інформаційній – Ф. Хайєса та Е. Тоффлера, знансвій – Д. Белла та інноваційній – П. Друкера). Тоді представляється можливим відобразити систему управління нової економіки України як «згоду» ЖВІ (або потреб) та розуму, тобто стійкого розумного задоволення ЖВІ соціуму, суспільства, держави (рис. 6).

Ми припускаємо, що кожна складова цього логічного ланцюжка повинна, згідно з законом аналогій, відповідати певному типу економіки (інноваційній, економіці знань та інформаціологічній), спричиняючи взаємодифузійний вплив одна на одну [11; 12].

Крім того, в умовах зростаючої кількості загроз та економічних викликів в систему управління сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку нової економіки України є сенс імплементувати антикризовий механізм життєдіяльності економіки [13], який на основі ноосферного підходу та випереджаючого управління сприятиме вчасному попередженню проблем,

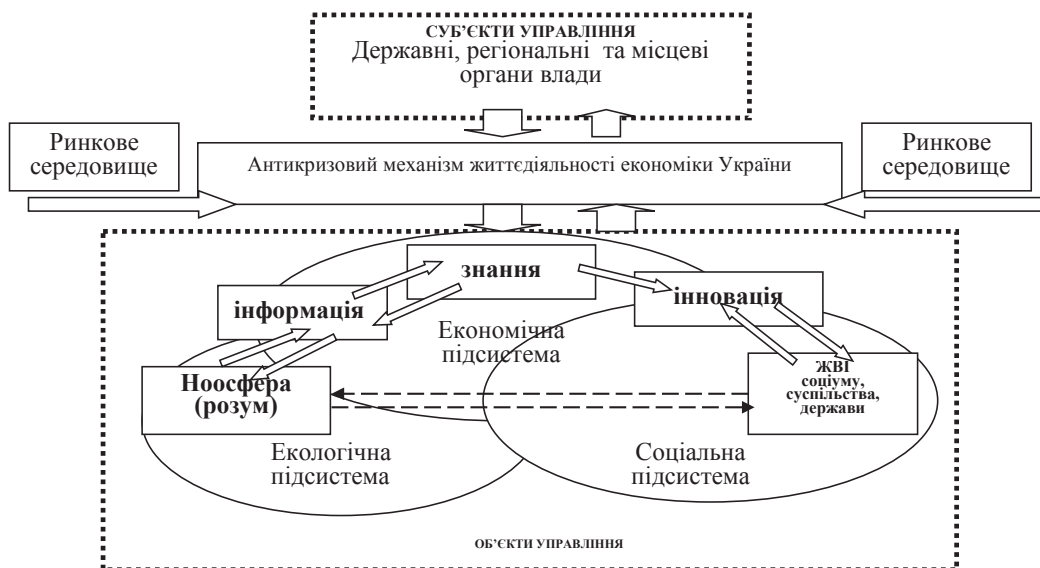


Рис. 6. Структурно-логічна блок-схема системи управління нової економіки України

Джерело: розроблено автором



а завдяки ефективній реалізації всіх видів державного регулювання кризових ситуацій допоможе успішному їх розв'язанню.

**Висновки.** Досліджено та дістало подальшого розвитку трактування категорії «нова економіка». Розглянуто теоретико-методологічні основи її формування та реалізації, виокремлено основні фактори її розвитку. Розроблено структурно-логічну блок-схему системи управління новою економікою України. Побудовано блок-схему реалізації парадигми розвитку національної економіки, в основу чого покладено авторську концепцію розвитку інноваційної діяльності промисловості в контексті задоволення життєво важливих інтересів (ЖВІ) населення, що має стати фарватером під час формування стратегії сталого інноваційного соціально-орієнтованого розвитку. Це і стане предметом нашого подальшого дослідження.

### Література:

1. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: [монографія] / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк [та ін.]. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2012. – 534 с.
2. Ноосферные аспекты устойчивого развития Беларуси и Сибирского региона России / П.Г. Никитенко, В.Е. Левкевич, В.В. Москвичев, Н.Я. Шапарев, Ю.И. Шокин. – Минск: Право и экономика, 2013. – 217 с.
3. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. академіка НАН України, д. т. н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К.: Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАНУ, 2012. – 72 с.
4. Чумаченко М.Г. Перспективи неіндустріальної трансформації економіки України та Донбасу / М.Г. Чумаченко, О.І. Амоша, В.І. Ляшенко // Структурні реформи і трансформації в промисловості: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (17 грудня 2010 р.). – Донецьк, 2010. – 308 с.
5. Шимановська-Діанич Л.М. Управління розвитком персоналу організації: теорія і практика: [монографія] / Л.М. Шимановська-Діанич. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 462 с.
6. Соловьев В.П. Концептуальные проблемы инновационного развития стран с переходной экономикой / В.П. Соловьев // СНГ: пространство инноваций. – Москва: Центр стратегического партнерства, 2011. – С. 79–83 с.
7. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future Transmitted to the General Assembly as an Annex to document A/42/427. – Development and International Cooperation: Environment. – Oslo, 20 March 1987 [Electronic resource]. – Access: <http://www.rtojasdatabank.info/ourcommonfuturetoc.htm> Дата: 18.09.2015.
8. Устойчивое развитие Балтийского региона. Основы устойчивого развития. Мораль, право, культура, и физические рамки / Под ред. Ларса Ридена. – Минск: Программа Балтийского университета, Упсальский университет, 2000. – Кн. 9. – 58 с.
9. Федулова Л.І. Концепція гуманістично-ноосферного технологічного розвитку в теорії інноватики / Л.І. Федулова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/3.2007/126-138.pdf>.
10. Никитенко П.Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П.Г. Никитенко – Минск: Белорус. наука, 2006. – 479 с.
11. Бондар О.В. Методологічні та концептуальні основи трансформації економіки України на шляху інноваційного розвитку / О.В. Бондар // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5(19). – С. 13–19.
12. Бондар-Підгурська О.В. Формування механізмів стійкого зростання економіки на шляху до сталого розвитку України / О.В. Бондар-Підгурська // Формування механізму стійкого розвитку економіки: теорія та практика: [кол. монографія]. – Дніпропетровськ: ФОРМ Дробязко С.І., 2014. – 438 с.
13. Бондар О.В. Розробка антикризового механізму державного регулювання економіки України на інноваційних та соціально-орієнтованих засадах / О.В. Бондар // Економіка Крима. – 2010. – № 3(32). – С. 44–48.

**Бондарь-Подгурская О.В. Теоретико-методологические основы формирования и реализации новой экономики: устойчивое инновационное социально ориентированное развитие**

**Аннотация.** В результате анализа научной мысли получила дальнейшее развитие трактовка категории «новая экономика» как экономика устойчивого инновационного социально-экономического развития, рассмотрены теоретико-методологические основы ее формирования и реализации. Автором впервые разработана концепция развития инновационной деятельности промышленности в контексте удовлетворения жизненно важных интересов (ЖВИ) населения, основанная на неомарксистской, неокейнсианской и теории конфликтности, является их логическим продолжением и органично вписывается в парадигму устойчивого развития и ноосферы В.И. Вернадского, способствует обеспечению социальной стабильности, а также позволяет обеспечить комплексность при разработке стратегий, программ и планов социализации развития национальной промышленности. На основе комплексного, системного и междисциплинарного подходов, применения методов анализа и синтеза автором разработана структурно-логическая блок-схема системы управления новой экономикой Украины, в основу которой положена сформированная логическая цепочка «информация – знания – инновация – удовлетворение жизненно важных интересов населения», что соответствует требованиям новой экономики и реализуется благодаря обмену с внешней средой в открытой экономической системе глобального характера.

**Ключевые слова:** национальная экономика, жизненно важные интересы, новая экономика, парадигма, устойчивое инновационное социально-ориентированное развитие.

**Bondar-Podhurskaya O.V. Theoretical and methodological foundations of formation and implementation of the new economy: sustainable innovative social oriented development**

**Summary.** Based on the analysis of scientific thought the category of «new economy» became more progressive as the economy of sustainable innovative social oriented development. There were considered theoretical and methodological foundations of its forming and implementation. In first time the author was developed the concept of development of industry innovative activity in the context satisfying the vital interests of population. The concept based on the neo-Marxist, neo-Keynesian and conflict theories. It's like their logical continuation and it's organically fitting into the paradigm of sustainable development and the noosphere V.I. Vernadsky. This concept is a guarantee of social stability and it helps to provide an integrated approach in developing process of strategies, programs, plans socialization development of the national industry. Based on comprehensive and systematic approaches both, also on using of analysis and synthesis methods the author developed structural-logical block diagram of management system of new economy of Ukraine. Its foundation is formed chain of «information – knowledge (energy) – innovation (matter) – the vital interests of the population satisfying», which meets the requirements the new economy and implementing through the exchange with the environment in an open global economic system.

**Keywords:** national economy, vital interests, the new economy, paradigm, sustainable innovative social-oriented development.

*Гук Х.З.,  
асистент кафедри харчових технологій  
та готельно-ресторанного бізнесу,  
Львівська комерційна академія*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ НА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНІ (НА ПРИКЛАДІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ)

**Анотація.** У статті здійснено огляд підходів до поняття «державне регулювання економіки» та виділено його ключові ознаки. Окреслено поняття та особливості «галузевого державного регулювання» на прикладі туристичної індустрії та готельно-ресторанної сфери. Визначено концептуальні засади державного галузевого регулювання: діяльність профільного міністерства та відомств, територіальних підрозділів центральних органів виконавчої влади та місцевих державних адміністрацій; державна галузева політика; регулювання та контроль діяльності господарюючих об'єктів.

**Ключові слова:** державне регулювання економіки, державне регулювання на галузевому рівні, державна галузева політика, готельно-ресторанна сфера.

**Постановка проблеми.** Державне регулювання соціально-економічного розвитку країни є істотною ознакою сучасної ринкової економіки. Розумний та зважений симбіоз ринкових і державних регуляторів дає можливість реалізувати соціально-економічні цілі розвитку суспільства, досягти високої ефективності виробництва та використання існуючих ресурсів і потенціалу, стабільного економічного зростання, забезпечувати соціальну справедливість.

В умовах ринкової моделі господарювання, формування конкурентного середовища та загострення фінансово-економічної ситуації в країні завдання створення оптимальних засад розвитку туристичної галузі як джерела надходження валюти, забезпечення робочих місць та забезпечення формування конкурентоспроможного сектору готельно-ресторанного бізнесу набувають пріоритетного значення. Водночас існує потреба визначення концептуальних засад та особливостей участі держави в цьому процесі та забезпечення оптимального державного регулювання галузі в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У світовій практиці склалися три основних підходи до питання про роль держави в регулюванні економіки: перший – заснований на концепції невтручання держави в економічні процеси; другий – обмежує роль держави в управлінні економікою, при цьому ступінь втручання держави в економіку залежить від рівня її розвитку та конкретних економічних умов; третій – передбачає активне втручання держави в розробку й реалізацію економічної політики. Роль та ступінь державного регулювання економіки вивчалися різними науковими школами: меркантилізму (Т. Мен, А. Монкретьєн), класики теорії невтручання в економіку (А. Сміт), кейнсіанською (Дж. Кейнс), представниками неокласичної теорії монетаристів (І. Фішер, М. Фрідмен), некейнсіанською (Дж. Робінсон, Р. Харрод, Б. Домар).

На сучасному етапі питанням державного регулювання економіки присвячені праці таких науковців, як С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко, А.Г. Мазур, Ю.Г. Тормоса,

Т.О. Стеценко, Н.О. Саниахметова, Г.М. Калетнік, О.Г. Кубай, В.В. Добровольська, А.Н. Петров, А.М. Стельмашук, Г.С. Третьяк, К.М. Білшук.

Роль державного управління, необхідність створення механізмів державного регулювання, застосування ефективних інструментів державної політики в сфері туризму досліджуються в працях Л.І. Дідківської, В.М. Князева, А.В. Мерзляк, Д.М. Стеценка, С.М. Чистова, І.М. Писаревського, М.П. Мальської та ін. Окремі науковці розглядають питання державного регулювання індустрії туризму на регіональному рівні, зокрема, О.В. Музиченко-Козловська, Л.В. Ковинева, В.Ф. Семенов, В.Г. Герасименко, Г.П. Горбань, Л.М. Богадьорова, Ю.В. Савельєва, О.В. Толстогузова. Проте поза увагою науковців залишаються питання державного регулювання готельно-ресторанної сфери в ракурсі галузевого регулювання.

**Мета статті** полягає в огляді сучасних підходів до поняття «державне регулювання економіки», окресленні поняття, особливостей та концептуальних засад «галузевого державного регулювання» на прикладі туристичної індустрії в цілому та готельно-ресторанної сфери зокрема.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для визначення сутності державного регулювання економіки на галузевому рівні, першочергово необхідно визначитись із поняттям «державне регулювання». Вперше цей термін, на думку В.К. Мамутова, почали вживати економісти у дослідженнях, присвячених втручання держави у ринкову економіку, на противагу існуючому в радянському суспільстві державному управлінню економікою [1, с. 18].

Поняття «державне регулювання» розглядається у широкому та вузькому значеннях. У широкому розумінні державне регулювання виявляється у встановленні державою загальних правил поведінки учасників суспільних відносин та їх корегування відповідно до умов, що змінюються. У вузькому розумінні його можна тлумачити: як функцію державного управління; як засіб керівного впливу на організаційно не підпорядковані виконавчому органу, що здійснює регулювання об'єкти, включаючи також інші виконавчі органи; як цілеспрямовану діяльність уповноважених державних органів, їх посадових осіб та окремих недержавних утворень, що полягає у здійсненні комплексних заходів, спрямованих на практичну реалізацію державної політики [2, с. 6; 3].

Аналізуючи наведені підходи, вважаємо, що розуміння державного регулювання як функції управління найбільш точно дозволяє визначити сутність вказаного поняття. Інші тлумачення при цьому дозволяють таку функцію деталізувати, визначивши механізм реалізації останньої (табл. 1). А існування різних підходів пов'язане з тим, що кожен автор розглядає державне регулювання щодо предмета свого дослідження.

Узагальнюючі наведені позиції вчених щодо розуміння державного регулювання економіки, можна виділити такі його ознаки: 1) є системою заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, що здійснюються державою в особі відповідних органів; 2) ґрунтується на нормах законодавства; 3) передбачає цілеспрямований вплив на поведінку учасників економічних відносин; 4) здійснюється

з метою забезпечення ефективного функціонування національної економіки та нормальних умов для роботи ринкового механізму; 5) вирішення екологічних і соціальних проблем; 6) узгодження інтересів суспільства та суб'єктів господарювання; 7) реалізується шляхом встановлення і застосування державними органами правил, спрямованих на корегування економічної діяльності суб'єктів господарювання; 8) під-

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «державне регулювання економіки»

Автори чи колектив авторів	Трактування терміну «державне регулювання економіки»
Г.М. Калетнік, А.Г. Мазур, О.Г. Кубай [4]	Вплив держави на відтворювальні процеси в економіці за допомогою прямого інвестування, правових та економічних важелів з метою орієнтації господарських суб'єктів і окремих громадян на досягнення цілей і пріоритетів державної соціально-економічної політики
А.М. Стельмашук [5, с. 26–27]	Діяльність держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для функціонування економічного механізму згідно з цілями й пріоритетами державної економічної політики. Організуючий і регуляторний вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності
С.М. Чистов [6, с. 15]	Державне регулювання економіки можна розглядати в теоретичному й практичному аспектах. У теоретичному аспекті державне регулювання економіки – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів і засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики. У практичному аспекті – це сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики
Г.С. Третьак, К.М. Бліщук [7, с. 17]	Комплекс заходів держави, спрямованих на скерування поведінки суб'єктів господарювання в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей. Державне регулювання економіки – це створення приблизно однакових стартових умов для формування, становлення і розвитку індивідуума незалежно від його соціального походження і майнового стану (доступ до середньої, вищої освіти, медичного забезпечення, юридичного захисту), а також забезпечити функціонування непривабливих для приватного капіталу галузей, які, проте, потрібні суспільству
Енциклопедичний словник з державного управління [8, с. 149]	Комплекс заходів, інструментів і механізмів координації економічних відносин у суспільстві, суб'єктом якої виступає держава та її інститути з притаманними їм важелями цілеспрямованого впливу на перебіг господарських процесів
Енциклопедія державного управління у 8 томах [9, с. 171]	Цілеспрямований організуючий, регулюючий і контролюючий вплив держави та державних інституцій на господарські явища, відносини і процеси з метою реалізації цілей розвитку національної економіки. Державне управління економіки спрямовується на вирішення великомасштабних соціально-економічних, народногосподарських проблем, які зачіпають інтереси багатьох господарюючих суб'єктів, важливих для економіки країни в цілому, її галузей і регіонів, населення, держави
Економічна енциклопедія [10]	Сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток суспільного способу виробництва (в т. ч. продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин) для його стабілізації та пристосування до умов, що змінюються
О.В. Музиченко-Козловська [11]	Державне регулювання економіки націлене на активізацію господарської діяльності в регіонах; впливаючи на покращення використання природно-ресурсного потенціалу, створює умови для посилення спеціалізації регіонів, залучення інвестиційних ресурсів, сприяє збалансуванню екологічної ситуації в регіоні, пріоритетного розвитку прогресивних галузей економіки
С.М. Чистов, Т.Ф. Куценко, А.Є. Никифоров, Ю.Г. Тормоса, Т.О. Стеценко [12, с. 14]	Сфера діяльності держави з цілеспрямованого впливу на поведінку учасників економічних відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики
Н.О. Саніахметова [13, с. 5]	Одна із форм державного впливу на економіку, яка ґрунтується на законодавстві, реалізується шляхом встановлення і застосування державними органами правил, спрямованих на корегування економічної діяльності фізичних та юридичних осіб, і підтримується можливістю застосування правових санкцій при їх порушенні
В.В. Добровольська [14, с. 55]	Майже всі функції держави, пов'язані з економічною та економіко-соціальною діяльністю і покликані забезпечити умови функціонування ринкової економічної системи
А.Н. Петров [15, с. 28]	Система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних державними структурами і громадськими організаціями, що спрямовані на ефективне функціонування національної економіки, стабілізацію економічного і соціального розвитку, узгодження інтересів суспільства й окремих прошарків населення в досягненні стратегічних цілей розвитку національної економіки



тримується можливістю застосування правових санкцій при порушенні встановлених правил.

Об'єктами державного регулювання економіки є сфери, галузі, регіони, а також явища, ситуації та умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникати проблеми, які не вирішуються автоматично або невідкладно, як того вимагають умови нормального функціонування економіки й підтримання соціальної стабільності [16, с. 15].

Предметом нашого дослідження є державне регулювання економіки на галузевому рівні, зокрема готельно-ресторанна сфера, яка є складовою туристичної галузі. Відтак, ми розглядаємо як об'єкт державного регулювання готельно-ресторанну сферу господарювання. Логіка дослідження підводить до необхідності розуміння сутності поняття «державне регулювання» та його прикладного застосування до туристичної сфери. Аналіз літературних джерел надає підстави зробити висновок про відсутність серед науковців єдиних підходів до визначення даного поняття.

І.В. Саух пропонує розуміти під державним регулюванням туристичної індустрії комплекс заходів держави, спрямованих на скеровування поведінки господарюючих суб'єктів в напрямі, необхідному для досягнення поставлених державою цілей суспільного розвитку [17]. Ряд фахівців вважає, що державне регулювання у сфері туризму повинно сприяти збереженню рекреаційних ресурсів України та враховувати специфіку конкретного регіону [18, с. 33], а також сприяти сталому розвитку туристично привабливих територій [19; 20, с. 31].

Окремо державне регулювання більш вузької складової індустрії туризму – готельно-ресторанної сфери – не розглядають. Взагалі питанню розвитку готельно-ресторанного господарства за роки незалежності України на державному рівні приділяли недостатньо уваги. Найбільший поштовх для розвитку цієї сфери дало проведення в Україні Євро-2012, до якого активно будувалися та реконструювалися готельні комплекси, здійснювалася підготовка закладів та працівників громадського харчування. Вперше за багато років здійснювалося взаємопов'язане державне та регіональне планування розвитку галузі туризму загалом та готельно-ресторанної сфери зокрема.

Енциклопедичний словник з державного управління визначає державне галузеве управління як цілеспрямовану взаємодію суб'єкта державного управління і об'єктів певної галузі з метою узгодження загальносуспільних і корпоративних інтересів та виконання завдань розвитку галузі й народногосподарського комплексу в цілому. Об'єктами галузевого управління є різні сфери життєдіяльності населення (наприклад, туризм, готельно-ресторанна сфера тощо). Суб'єктами галузевого управління є Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, а також галузеві міністерства та відомства (наприклад, Міністерство інфраструктури). Основними завданнями міністерств є забезпечення формування та реалізації державної політики в певній галузі, виконання програм Кабінету Міністрів щодо розвитку галузі, вироблення і проведення в життя галузевих програм. Державне галузеве управління здійснюється також через територіальні підрозділи центральних органів виконавчої влади та місцеві державні адміністрації, які розробляють та виконують програми соціально-економічного розвитку територій, забезпечують ефективне використання ресурсів. В умовах ринкової економіки та існування масштабного недержавного сектору галузеве управління переважно спирається на здійснення таких функцій, як прогнозування, регулювання та контроль через інформацію, що пода-

ється підприємствами та організаціями до статистичних управлінь [8, с. 724]

Таким чином, можна узагальнити, що державне галузеве регулювання на сучасному етапі передбачає такі аспекти та визначальні складові, як: діяльність профільного галузевого міністерства та відомств, територіальних підрозділів центральних органів виконавчої влади та місцевих державних адміністрацій; державна галузева політика (стратегічне планування, галузеве програмування державне та регіональне, нормативно-правове забезпечення); регулювання та контроль діяльності господарюючих об'єктів, які працюють в певній галузі (сертифікація, стандартизація, ліцензування тощо).

Станом на 2015 р. функції з реалізації державної політики у сфері туризму виконує Державне агентство з туризму та курортів при Міністерстві інфраструктури України. У структурі Державного агентства з туризму та курортів діють сектор готелів та аналогічних засобів розміщення, відділ регуляторної політики, стандартизації та ліцензування, сектор захисту прав та безпеки туристів, сектор правового забезпечення та ін., які координують та контролюють розвиток готельно-ресторанного господарства в країні. Варто відзначити, що розвиток готельно-ресторанного господарства пов'язаний не лише з діяльністю Державного агентства з туризму та курортів при Міністерстві інфраструктури України, але й ще з роботою низки органів державної влади, зокрема Міністерством освіти і науки, молоді та спорту, Державною службою України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, Антимонопольного комітету. В більшості регіонів України на обласному рівні при державних адміністраціях та органах місцевого самоврядування функції державного управління у туристичній та готельно-ресторанній сфері покладені на відповідні галузеві управління чи відділи в межах управлінь економічного профілю чи міжнародного співробітництва.

Наступною концептуальною засадою державного галузевого регулювання вважають державну політику у конкретній сфері, нормативно-правове забезпечення, державне галузеве та регіональне галузеве стратегічне планування.

Державна політика щодо розвитку готельного господарства як основної складової туристичної галузі та сфери послуг спрямована на поліпшення якісних (підвищення якості послуг, розширення асортименту) та кількісних (зростання кількості закладів, збільшення номерного фонду, збільшення завантаженості) критеріїв його функціонування. Політика держави щодо розвитку туризму та готельного господарства відображена у Законах України «Про туризм», «Про захист прав споживачів», «Про стандартизацію» та ін.; постановках Кабінету Міністрів України щодо програм розвитку цього напрямку господарської діяльності. Важливим нормативним документом, який регулює господарську діяльність підприємств готельного господарства, є «Правила користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг». Правила регламентують основні вимоги щодо користування готелями й аналогічними засобами розміщення усіх форм власності, що здійснюють діяльність на території України у сфері надання послуг розміщення (готельних послуг) споживачам і регулюють відносини між споживачами (фізичними особами, які проживають у готелях або мають намір скористатися готельними послугами) та готелями – виконавцями цих послуг. У нормативному документі визначено основні поняття, які використовують в готельному господарстві.

Важливим аспектом державного регулювання галузі є реалізація державної галузевої політики, яка реалізовується в тому числі через механізми державного програмування.



Програмування розвитку – це інструмент реалізації планових цілей, який дозволяє орієнтувати економіку через регулярний і комплексний вплив на структуру відповідно до варіанта соціально-економічного розвитку в межах ринкового механізму. Програми різняться: 1) за просторовими масштабами – програми розвитку країни в цілому, областей, районів, міст; 2) об'єктом дослідження та метою розробки – комплексні, галузеві та цільові.

Програми розвитку галузей економіки розробляються з метою реалізації державної політики щодо регулювання розвитку галузей економіки, які визначаються Кабінетом Міністрів України, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій і громадян для розв'язання найважливіших проблем галузі. У програмі розвитку галузі відображаються характеристики стану розвитку галузі, головних проблем розвитку та шляхів їх розв'язання, стратегічні цілі, техніко-економічне обґрунтування, оцінка необхідних ресурсів, комплекс заходів і завдань, фінансове і ресурсне забезпечення та механізм управління та контролю за ходом виконання програми.

Програма розвитку туризму – це комплекс взаємозв'язаних норм, економічних та організаційних заходів, спрямованих на реалізацію конституційних прав громадян і розвитку туристичної галузі. Програми розвитку туризму затверджуються з метою реалізації довгострокових пріоритетів країни в галузі туризму і становлять комплекс взаємозв'язаних правових, економічних та організаційних заходів, спрямованих на реалізацію конституційних прав громадян, розвиток туристичної галузі [21].

Визначення і правильна постановка завдань у таких галузевих програмах, які вважаються стратегічними документами на рівні регіону чи окремих його адміністративних одиниць, повинні, у свою чергу, значно підвищити ефективність управлінських рішень за рахунок комплексного відображення регіональних особливостей галузі та пов'язаних з нею видів економічної діяльності, врахування намірів суб'єктів галузі, інших зацікавлених структур стосовно перспективного розвитку, спеціально розроблених механізмів реалізації програмних заходів [22].

І останнім важливим аспектом державного регулювання у галузі туризму в цілому та особливо готельно-ресторанній сфері є регулювання та контроль діяльності господарюючих об'єктів, які працюють в певній галузі. Н.П. Гостева пропонує такий механізм контролю держави виділити у адміністративний механізм державного регулювання туристичної галузі. Адміністративний механізм державного регулювання туристичної галузі є сукупністю прийомів впливів, заснованих на використанні об'єктивних організаційних відносин між людьми та загально-організаційних принципів управління. Адміністративний механізм здійснюється через: ліцензування, стандартизацію, сертифікацію [23].

Щодо готельно-ресторанної сфери, то ліцензії в першу чергу потрібні на супутні послуги, зокрема торгівлю алкогольними напоями, а також при будівництві нових об'єктів [24].

Сертифікація – процедура, яка підтверджує відповідність об'єкта сертифікації (послуг), нормам і правилам, встановленим державою для таких послуг, і проводиться з метою захисту прав і законних інтересів громадян – споживачів послуг. У різних країнах передбачена обов'язкова та добровільна сертифікація. Обов'язкова сертифікація запроваджується там, де немає

чітких механізмів саморегулювання, які працюють за наявності потужних професійних об'єднань.

В Україні до 2012 р. готельні послуги та послуги харчування були виключені з переліку, тих, що підлягають обов'язковій сертифікації на підставі Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [25]. В результаті суттєво зменшився фінансовий тиск на суб'єкти господарювання, які діють в сфері туристичних послуг, які раніше були змушені витратити кошти на обов'язкову сертифікацію. Також прийняття Наказу призвело до гармонізації з законодавством ЄС та реалізації Програми економічних реформ Президента. Але скасування одного з методів контролю та впливу з боку держави може призвести до суттєвого погіршення якості вітчизняного обслуговування. Тому повинні бути розроблені та впроваджені інші важелі впливу на якість послуг – це насамперед пропагування добровільної сертифікації, збільшення інтересу до свідомого підтримання належної якості послуг та іміджу власної торговельної марки, впровадження доступної та дієвої системи розміщення з боку користувачів та розгляду відгуків, скарг та ін.

Стандартизація – один із способів державного регулювання туристичної діяльності, метою якого є захист прав та інтересів туристів і добро-совісних виробників турпродукту та послуг. Розробляючи стандарти й контролюючи відповідність підприємств туристичної галузі та готельно-ресторанної сфери встановленим нормативам, держава здійснює регулювання господарської діяльності у галузі, гарантуючи якість і безпеку обслуговування клієнтів на об'єктах туристичної інфраструктури та у готельних і ресторанных закладах. Туристична галузь та готельно-ресторанна сфера діють в полі державних стандартів: ДСТУ 4268:2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги»; ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів»; ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація».

**Висновки.** Світовий досвід показує що, успіх розвитку туристичної галузі в цілому та готельно-ресторанної складової зокрема перш за все визначається досконалістю державного регулювання галузі. Ефективність державного галузевого регулювання значною мірою залежить від наявності дієвого органу центральної виконавчої влади, який би піклувався проблемами розвитку галузі, якості та досконалості нормативно-правового забезпечення, стратегічного погляду на програмування розвитку галузі в межах держави та регіонів, а також адміністративних механізмів державного управління, які повною мірою забезпечують контроль діяльності господарюючих суб'єктів та якості послуг, які вони надають.

#### Література:

1. Мамутов В.К. Сближение современных систем правового регулирования хозяйственной деятельности / В.К. Мамутов // Государство и право. – 1999. – № 1. – С. 17–19.
2. Вознесенська О.А. Механізм державного регулювання в галузі аудіовізуальних засобів масової інформації / О.А. Вознесенська // Часопис Академії адвокатури України – 2010. – № 7. – С. 1–6.
3. Ісаков М.Г. Теоретичні основи державного регулювання підприємницької діяльності / М.Г. Ісаков // Актуальні проблеми права: теорія і практика: зб. наук. праць. – Луганськ, 2012 р. – № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.globus.ua/ua/publ/publ\\_one/43.html?SID=0155bffb3645af88762f73](http://www.globus.ua/ua/publ/publ_one/43.html?SID=0155bffb3645af88762f73).
4. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / Г.М. Калетник, А.Г. Мазур, О.Г. Кубай. – К.: Хай-Тек Прес, 2011. – 428 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1813011338682/ekonomika/derzhavne\\_regulyuvannya\\_ekonomik](http://pidruchniki.com/1813011338682/ekonomika/derzhavne_regulyuvannya_ekonomik).

5. Стельмахук А.М. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / А.М. Стельмахук. – Тернопіль: ТАНГ, 2000. – 315 с.
6. Чистов С.М. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / С.М. Чистов. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
7. Третяк Г.С., Бліщук К.М. Державне регулювання економіки та економічна політика: [навч. посіб.] / Г.С. Третяк, К.М. Бліщук. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 128 с.
8. Енциклопедичний словник з державного управління / Уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко [та ін.]; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трошинського, Ю.П. Сурміна. – К.: НАДУ, 2010. – 820 с.
9. Енциклопедія державного управління: у 8 т. Т. 4 / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; наук.-ред. колегія: Ю.В. Ковбасюк (гол.) [та ін.]. – К.: НАДУ, 2011. – 648 с.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/50-d/713-derzhavne-regulyuvannya-ekonomiki.html>.
11. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території: [монографія] / О.В. Музиченко-Козловська. – Львів: Новий Світ–2000, 2012. – 176 с.
12. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / С.М. Чистов, А.С. Никифоров, Т.Ф. Куценко, Ю.Г. Тормоса, Т.О. Стеценко. – К.: Київський нац. економ. ун-т, 2000. – 316 с.
13. Саниахметова Н.О. Регулювання підприємницької діяльності в Україні (організаційно-правові аспекти): автореф. дис.... д. ю. н.: спец. 12.00.07 / Н.О. Саниахметова. – Одеса, 1998. – 35 с.
14. Добровольская В. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: понятие и обоснование / В. Добровольская // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 8. – С. 54–58.
15. Государственное регулирование экономики: [учеб. пособ.] / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Знание, 1999. – Ч. 1. – 464 с.
16. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / Л.І. Дідківська, Л.С. Головка. – К.: Знання–Прес, 2000. – 209 с.
17. Саух І.В. Державне регулювання розвитку туризму: сутність поняття та проблеми визначення / І.В. Саух // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4(154). – С. 59–65.
18. Хогтон Дж. Взаємодія державних і недержавних структур у справі формування політики підтримки малого бізнесу: варіант для України / Дж. Хогтон, Н. Кук, Н. Усанова // Економіка України. – 1997. – № 11. – С. 41–44.
19. Герасименко В.Г. Управління національним туризмом у контексті міжнародного досвіду / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк // Вісн. ДПТБ: голов. ред. д. е. н., проф., академік АЕН України М.М. Туриянська; Донец. ін-т турист. бізнесу. – 2008. – № 12. – С. 19–24.
20. Гуменюк Ю.П. Організаційно-економічні механізми стимулювання розвитку рекреаційно-туристичного комплексу (на прикладі Тернопільської області): автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Ю.П. Гуменюк. – Львів, 2005. – С. 9.
21. Управління регіональним розвитком туризму: [навч. посіб.] / В.Ф. Семенов, В.Г. Герасименко, Г.П. Горбань, Л.М. Богатьорова. – Одеса: Одеський державний економічний університет, 2011. – 225 с.
22. Гусякова О.Ю. Розробка регіональних цільових програм розвитку туристичної індустрії / О.Ю. Гусякова // Держава та регіони. – 2012. – № 2. – С. 155–158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/guslyakova.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/guslyakova.htm).
23. Гостева Н.П. Адміністративний механізм державного регулювання туристичної галузі України / Н.П. Гостева // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=513>.
24. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02.03.2015 р. № 222-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/222-19>.
25. Щодо скасування обов'язкової сертифікації готельних послуг та послуг харчування: Наказ від 30.07.2012 р. № 876 Мінекономрозвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1595-12>.

**Гук Х.З. Концептуальні основи державного регулювання економіки на отраслевому рівні (на прикладі готельно-ресторанного бізнесу)**

**Анотація.** В статтю зроблено огляд сучасних підходів до поняття «державне регулювання економіки» та виділено його ключові ознаки. Визначено поняття та особливості «отраслевого державного регулювання» на прикладі туристичної індустрії та готельно-ресторанної сфери. Визначено концептуальні основи державного отраслевого регулювання, зокрема, діяльність профільного міністерства та відомств, територіальних підрозділів центральних органів виконавчої влади та місцевих державних адміністрацій; державна отраслева політика; регулювання та контроль діяльності господарюючих суб'єктів.

**Ключові слова:** державне регулювання економіки, державне регулювання на отраслевому рівні, державна отраслева політика, готельно-ресторанна сфера.

**Huk H.Z. Conceptual principles of state regulation of economy at the sector level (for example hotel and restaurant business)**

**Summary.** The article provides an overview of modern approaches to the concept of «state regulation of the economy» and highlighted its key features. Outlined the concept and characteristics «of state regulation of the industry» as an example of the tourism industry and hotel and restaurant sectors. Conceptual bases of state regulation of the industry, including the activities of ministries and departments, territorial divisions of central executive bodies and local administrations; state industrial policy; regulation and control over the activities of business units.

**Keywords:** government regulation of the economy, government regulation at the sectoral level, state industrial policy, hotel and restaurant business.

*Дерев'яно О.В.,  
аспірант кафедри економічної теорії,  
національної та прикладної економіки,  
Класичний приватний університет*

## ФАКТОРИ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

**Анотація.** У статті розглянуто особливості та фактори конкуренції на ринку банківських послуг. Наголошується, що на сучасному етапі комерційні банки конкурують не тільки між собою і державними банками, а й небанківськими кредитно-фінансовими інститутами, при цьому основна конкурентна боротьба йде за ресурси. Досліджуються роль і місце регіональних банків, виділяються їхні конкурентні переваги, робиться висновок про об'єктивну необхідність забезпечення різномірності банків.

**Ключові слова:** конкуренція, комерційний банк, ринок банківських послуг.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах ринок банківських послуг є, з одного боку, засобом реалізації проведених економічних перетворень, а з іншого боку – їхнім індикатором. Така його подвійна роль пов'язана з особливим місцем банків в економіці. Від безперервності функціонування банків залежить відтворювальний процес у цілому в силу того, що банки мобілізують заощадження населення, підприємств, держави і трансформують їх в інвестиції. Вони беруть участь в інноваційних процесах, є провідниками грошово-кредитної політики держави. За посередництва банків та їхньої співпраці з іншими фінансовими посередниками держава реалізує антикризові заходи. Крім того, банки складають ядро платіжно-розрахункового механізму: через них здійснюються розрахунки між контрагентами і забезпечується процес безперервного руху готівкових та безготівкових грошей. Вони перерозподіляють грошові ресурси, створюють платіжні засоби, надають інформаційно-консультаційні послуги тощо. Таким чином, ефективне функціонування сучасної економіки без здорової банківської системи неможливе.

У більшості досліджень банківська конкуренція визнається як динамічний процес суперництва між банками та іншими кредитними організаціями, у ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських послуг (А.А. Чумаченко, А.А. Хандруєва та ін.). Інші автори визначають банківську конкуренцію як стимулюючий фактор, що змушує конкурентів розширити коло банківських послуг, поліпшити якість банківської продукції, оперативно регулювати ціни на цю продукцію, вона стимулює банки до переходу на більш ефективні способи функціонування (А.А. Гаджієва, Д.О. Мізгулін, М.В. Терещенко). А.М. Тавас інтегрує ці підходи і показує банківську конкуренцію як економічний процес взаємодії і суперництва банків та інших учасників фінансового ринку, в ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських послуг з метою максимально повного задоволення різноманітних потреб клієнтів та отримання найбільшого прибутку.

Щодо чинників конкурентоспроможності банків, то їх перелік традиційний. В якості критеріїв оцінки конкурентоспроможності на банківському ринку розглядаються кількісні (величина

статутного капіталу, види ліцензій, розміри філіальної мережі, перелік основних послуг тощо) та якісні параметри (популярність і стабільність банків, якість обслуговування, лояльність клієнтів, реалізована рекламна стратегія). Ці критерії досить добре опрацьовані у навчальній і науковій літературі і не будуть піддані додатковому дослідженню в рамках цієї статті.

**Мета статті** – розглянути особливості та фактори конкуренції на ринку банківських послуг, дослідити роль і місце регіональних банків, виділити їхні конкурентні переваги.

**Виклад основного матеріалу.** Необхідно зазначити, що однією з істотних характеристик сучасної банківської конкуренції в Україні є функціонування на ринку, з одного боку, приватних банківських установ, націлених на досягнення прибутку, а з іншого боку – банків з участю державного капіталу, які повинні бути орієнтовані на розвиток економіки і нести відповідні обтяження. Однак фактично державні банки переслідують ті ж цілі, що і комерційні, і діють як виключно прибутково-орієнтовані організації. Державні банки конкурують з приватними банками, здійснюючи операції звичайного універсального комерційного банку. При цьому вони мають незаперечні переваги, оскільки використовують в якості основного пасиву кошти бюджету й отримують суттєві державні привілеї.

Вважаємо, що сфера діяльності банків з державною участю повинна бути підпорядкована завданням держави і перебувати поза суперництва банківських установ. Однак у разі потреби будь-який державний банк може діяти як класичний «оптовий банк», залучаючи учасників ринку банківських послуг на конкурентній основі для виконання окремих державних програм та проектів соціально-економічного розвитку, стимулюючи формування конкурентних відносин на ринку банківських послуг, при цьому не будучи безпосереднім суперником приватних банківських установ.

Аналіз стану банківського ринку показує, що основна конкурентна боротьба серед банків йде за дешеві ресурси. Вирішальне значення для банків набувають знання про способи отримання дешевих і найбільш довгострокових або постійно поновлюваних ресурсів. Щодо розміщення коштів, то рівень конкуренції тут нижче, а напрями розміщення активів для усіх банків приблизно однакові. У пасивах банків найзначніша частка припадає на кошти клієнтів, у тому числі кошти на рахунках фізичних осіб, кошти юридичних осіб, бюджетні кошти. Залишки на розрахункових рахунках є істотною частиною ресурсної бази банків, тому має місце запекла конкуренція між банками за вигідних клієнтів. Головне знаряддя у цій боротьбі – надання кредитів за ставками нижче, ніж у конкурентів. Так, для великої, стійко працюючої компанії, що постійно використовує у своїй діяльності кредити, одним із найважливіших факторів при прийнятті рішення про переведення рахунків або частини фінансових потоків у той чи інший банк буде надання можливості зниження цим банком ставки кредитування хоча б на 2-3%. Таким чином, можливість



Таблиця 1

Активи та зобов'язання за станом на 01.01.2015 (млн грн)

№ п/п	Банк	Активи	Питома вага (%)**	Балансовий капітал	Зобов'язання
1	Приватбанк	204585,00	20,195	22696,36	181888,64
2	Ощадбанк	128116,76	12,647	22749,16	105367,60
3	Промінвестбанк	52656,22	5,198	6075,54	46580,68
4	Укрсоцбанк	48258,33	4,764	6238,63	42019,70
5	Райффайзен банк	46859,43	4,626	6148,30	40711,13
Всього по системі		1013024,65	100,00	127995,46	885029,20

Таблиця 2

Депозити фізичних осіб за станом на 01.01.2015 (млн грн)

№ п/п	Банк	Сума, всього	Питома вага (%)*	Частка в зобов'язаннях (%)	У тому числі	
					кошти до запитання	строкові депозити
1	Приватбанк	107023,702	32,299	58,840	20350,513	86673,188
2	Ощадбанк	35825,544	10,812	34,001	9629,341	26196,203
3	Райффайзен банк Аваль	14122,669	4,262	34,690	6398,289	7724,380
4	Укрсоцбанк	12207,903	3,684	29,053	3303,686	8904,217
5	ПУМБ	12145,553	3,665	39,611	3264,902	8880,651
ВСЬОГО		331356,209	100,000	37,440	76432,014	254924,195

доступу до ресурсів нефінансових підприємств і заощаджень домогосподарств є одним із факторів конкуренції.

В якості наступного фактора конкуренції розглядається можливість доступу до державних ресурсів, тобто можливості отримання окремими банками конкурентних переваг за рахунок використання бюджетних коштів чи інших засобів неринкової природи. Варто зазначити ще і той факт, що комерційні банки змагаються не тільки між собою та державними банками, вони відчують усе більш серйозну конкуренцію з боку небанківських кредитно-фінансових інститутів (пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні компанії, фінансові брокери та ін.).

Останнім часом особлива увага приділяється такому фактору конкурентоспроможності, як кадровий потенціал банку. Це пов'язано з тим, що, незважаючи на активну автоматизацію проведення банківських операцій, значення людського фактора в банківській справі неухильно зростає. Розширення філіальної мережі, зростання числа і обсягу банківських операцій, освоєння нових продуктів і послуг, які відрізняються складністю, вимагають спеціальних знань і високої кваліфікації персоналу. Реалізація потенціалу працівників набуває першочергового значення для самого існування організації, і такі якості банківських працівників значною мірою визначають такі конкурентні переваги банків, як уміння працювати в режимі постійних змін, працювати на випередження, командний дух, здатність стратегічно мислити, постійно розвивати свої знання.

Говорячи про особливості банківської конкуренції на українському ринку банківських послуг, необхідно звернути увагу на такі моменти. По-перше, українську банківську систему відрізняє високий ступінь концентрації банківських активів: у 5 найбільших банках зосереджено 47,34% активів, а 100 найбільших банків контролюють – 94,3% активів (див. табл. 1).

Це не означає підвищення конкурентоспроможності банківської системи, оскільки серед середніх і дрібних банків спостерігається значна роздробленість. Як було зазначено вище, панівні на ринку універсальні комерційні банки з державною участю конкурують з приватними кредитними організаціями, користуючись необґрунтованими конкурентними перевагами, які спотворюють умови конкурентної боротьби.

Таблиця 3

Кількість підрозділів банків на одну тисячу наявного населення

Місце	Регіон	Кількість підрозділів на 01.01.2015	Населення, осіб на 01.01.2015	Кількість підрозділів на 1 тис. населення
1	Київ	1 908	2 869 900	0,665
2	Одеська	1 356	2 395 244	0,566
3	Волинська	542	1 041 542	0,520
4	Севастополь	193	386 168	0,500
5	Полтавська	710	1 456 337	0,488
6	Чернігівська	488	1 064 844	0,458
7	Черкаська	561	1 258 630	0,446
8	Харківська	1 219	2 736 085	0,446
9	Миколаївська	515	1 167 279	0,441
10	Львівська	1 058	2 537 226	0,417
11	Дніпропетровська	1 370	3 289 481	0,416
12	Київська	717	1 725 666	0,415
13	Чернівецька	365	908 501	0,402
14	Запорізька	691	1 774 392	0,389
15	Сумська	439	1 131 002	0,388
16	Донецька	1 612	4 338 023	0,372
17	Кіровоградська	357	986 260	0,362
18	Закарпатська	451	1 257 233	0,359
19	Херсонська	384	1 071 514	0,358
20	Івано-Франківська	451	1 381 905	0,326
21	Луганська	700	2 236 502	0,313
22	Рівненська	362	1 159 259	0,312
23	Хмельницька	389	1 305 867	0,298
24	Тернопільська	283	1 072 454	0,264
25	Житомирська	332	1 261 223	0,263
26	Вінницька	335	1 616 511	0,207
	Всього	17788	43429048	0,410



По-друге, не можна не відзначити монополістичне становище Ощадбанку та Приватбанку, а також високу частку 5 банків, що мають найбільші обсяги вкладів (див. табл. 2). Такий високий рівень монополізації банківської системи може представляти реальну загрозу виживанню малих і середніх банків.

По-третє, географічно кредитні організації розподілені по території країни вкрай нерівномірно, що обумовлює недостатню забезпеченість низки суб'єктів банківськими послугами та низький рівень конкуренції в масштабах держави. Така диспропорція є джерелом високих системних ризиків у функціонуванні банківської системи (див. табл. 3).

Ситуацію посилює і різкий розрив між регіонами по забезпеченості банківськими послугами при загальному відставанні цього показника від рівня розвинених країн. При цьому загальна забезпеченість банківськими послугами в Україні помітно поступається (за винятком м. Київ) європейським стандартам. У нашій країні на 100 тисяч жителів припадає в середньому по 29,8 банківські структурні підрозділи (кінець 2014 року). Для порівняння: у Німеччині цей показник дорівнює 58, в Італії – 57, у США – 33. Необхідно зазначити, що головною тенденцією розвитку регіонального банківського сектора України в останні роки є скорочення числа регіональних банків і експансія мережевих банків. Так, за останні 6 років кількість банків скоротилася на 30%. Якщо ця тенденція збережеться, то найближчим часом регіональні банки можуть зникнути. Таким чином, у контексті аналізу конкуренції на ринку банківських послуг встають такі питання, як: чи є місце регіональним банкам на ринку, яка їхня роль в економіці, які ніші можуть зайняти регіональні банки?

Зауважимо, що у дослідженні регіонального аспекту банківської конкуренції можна умовно виділити дві точки зору. По-перше, «регіональний» підхід, представлений Асоціацією банків та А.В. Молчановим, С.М. Орловим. Вони виділяють регіональні банки в окрему категорію та пропонують на законодавчому рівні ввести спеціальний захищений статус регіонального (локального) банку, на який будуть поширюватися менш обтяжливі вимоги в обмін на обмеження його прав. Пропонувалося в якості послаблень використовувати знижений розмір мінімального капіталу банку, а також пільгові значення деяких обов'язкових нормативів. Однак разом з отриманням послаблень передбачалося і накладення заборони на відкриття функціональних підрозділів банку за межами регіону реєстрації, обмеження по низці валютних операцій та інше. Представники «загального підходу» – А.А. Козлов, А.В. Верников – вважають питання про виділення статусу «регіональний банк» надуманим, пропонують скоротити їх число і замінити філіями великих банків.

З одного боку, якщо виходити з того, що нездоланно діють закони концентрації та централізації банківського капіталу, то в рамках цих закономірностей регіоналам місяця «під сонцем» не залишається з причин недостатньої величини власних коштів (капіталу) і ресурсної бази, невисоких темпів нагромадження капіталу, нестачі середньо- і довгострокових ресурсів (що може привести до ризикованого розриву терміновості активів і пасивів), обмеженості доступу на ринок міжбанківського кредитування і до системи рефінансування НБУ та низького рівня корпоративного управління.

З іншого боку, ми вважаємо, що для будь-якого регіону можна обґрунтувати необхідність збереження невеликих за масштабами діяльності регіональних банків, які, на нашу думку, є необхідною і невід'ємною частиною банківської

структури. Це питання тим більш актуальне, що в банківському секторі і в середовищі великих банків йдуть активно процеси концентрації і централізації.

По-перше, локальні банки більше наближені до ринку і є джерелом диверсифікації та зростання регіонального бізнесу. Вони сповідують регіональний підхід до клієнтів, орієнтуються на кредитування малого і середнього бізнесу і населення, сприяють включенню місцевих підприємств у комплексні цільові програми загальнодержавного та регіонального значення. Як правило, регіональні банки демонструють більш високий рівень соціальної відповідальності, ніж філії великих банків, так як місцеві банки орієнтовані на довгострокову співпрацю з населенням і регіональним бізнесом, і, як наслідок, зацікавлені в збалансованому розвитку регіонів. Щодо філій банків, центральні офіси яких знаходяться за межами регіону, то вони можуть виконувати функцію «відтягування» грошей з регіону, підриваючи кредитні основи місцевої економіки. У будь-якому разі філіальна система – це спосіб перерозподілу кредитного ресурсу, який характеризується тим, що великі банки жорстко проводять свою власну лінію, не надто зважаючи на інтереси регіону.

По-друге, регіональні банки краще знають місцевий попит на банківські продукти, у них тісніше зв'язку з клієнтурою і існує можливість бути для клієнта не фінансовою машиною, а фінансовим консультантом і помічником.

Такі банки схильні до індивідуалізації роботи з клієнтами, можуть запропонувати їм більш цікаві умови, ніж столичні, здатні враховувати специфіку місцевої економіки. Клієнту стає простіше, небагато переплативши, скористатися послугами невеликого регіонального банку, зацікавленого в довгострокових партнерських відносинах, розуміючого особливості ведення бізнесу у своєму регіоні, що додає більшого значення репутації бізнесмена в місцевих ділових колах і використовує при оцінці кредитоспроможності позичальника у тому числі і неформалізовані дані. Філії великих банків недостатньо самостійні в ухваленні рішень і зобов'язані підкорятися діючим регламентам, правилам і нормам, сформульованим головною компанією. У філії велике значення надається формальному боку справи відповідно до прийнятих стандартів і процедур. Крім того, вони змушені узгоджувати свої дії з центральним офісом. Регіональні банки, як показує практика, володіють більшою гнучкістю.

По-третє, невеликі за розміром регіональні банки не сподіваються на підтримку, тому їхня кредитна діяльність менш ризикована, вони менш схильні до спекуляцій цінними паперами та іноземною валютою. За рахунок спеціалізації регіональні банки здатні демонструвати необхідну ефективність. Крім того, досвід банківських криз показав велику стійкість саме регіональних, у тому числі малих і середніх, банків.

По-четверте, більшість локальних (особливо віддалених) ринків мають монопольну природу. Як було зазначено вище, усі регіони помітно відстають від м. Києва за рівнем забезпеченості банківськими послугами, тому регіональні банки мають можливість встановлювати більш високі ставки за кредитами і низькі – по депозитах, забезпечуючи собі надприбуток. Досліджуючи конкуренцію між регіональними і філіями великих банків, важливо відзначити і такі позитивні моменти, як привнесення в регіони філіями налагоджених банківських, а також нових технологій, культури ведення бізнесу тощо.

**Висновки та пропозиції.** Банківська конкуренція визнається як динамічний процес суперництва між банками та іншими кредитними організаціями, у ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне становище на ринку банківських послуг.

До основних факторів конкуренції на ринку банківських послуг можна віднести такі:

- можливість доступу до ресурсів не фінансових підприємств і заощаджень домогосподарств;
- можливість доступу до державних ресурсів, тобто можливості отримання окремими банками конкурентних переваг за рахунок використання бюджетних коштів чи інших засобів неринкової природи;
- кадровий потенціал банку.

Щодо конкуренції на регіональному рівні, то в сучасних умовах мають право не просто на існування, а й на підтримку з боку держави та НБУ регіональні банки. Тільки при розумному поєднанні великих багатопіліальних банків, середніх і малих регіональних банків банківська система зможе забезпечити розвиток економіки регіонів, а також малого та середнього підприємництва. Ми також вважаємо, що в перспективі варто очікувати посилення конкуренції на банківському ринку, в тому числі за рахунок глобалізації банківської конкуренції, яка з неминучістю призведе до широкого проникнення на банківський ринок зарубіжних фінансово-кредитних інститутів; розвитку інформаційних технологій передачі інформації та створенню єдиного інформаційного середовища.

#### *Література:*

1. Верников А.В. Иностранные банки в переходной экономике: сравнительный анализ [Текст] / А.В. Верников. – М.: ИМЭПИ РАН, 2005. – 304 с.
2. Дзюблюк О. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації і стратегії розвитку в Україні [Текст] / О. Дзюблюк // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 41-49.

#### **Деревянко А.В. Факторы конкуренции на рынке банковских услуг**

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности и факторы конкуренции на рынке банковских услуг. Отмечается, что на современном этапе коммерческие банки конкурируют не только между собой и государственными банками, но и небанковскими кредитно-финансовыми институтами, при этом основная конкурентная борьба идет за ресурсы. Исследуются роль и место региональных банков, выделяются их конкурентные преимущества, делается вывод об объективной необходимости обеспечения разноразмерности банков.

**Ключевые слова:** конкуренция, коммерческий банк, рынок банковских услуг.

#### **Derevyanko O.V. Factors competition market of banking services**

**Summary.** The article discusses the features and factors of competition in the banking market. It is noted that at present, commercial banks compete not only with each other and the state-owned banks, but also non-bank financial institutions, and the main competition is resources. Examines the role and place of regional banks, are allocated their konkurentnye advantages, concludes that the objective need for different size banks. In the article the most common point of view on the regional dimension of banking competition.

**Keywords:** competition, commercial bank, banking services market.

*Конах С.С.,  
м.н.с. відділу економічного зростання  
та структурних змін в економіці,  
Інститут економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СФЕРА ПОСЛУГ»

**Анотація.** У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності сфери послуг. Обґрунтовано необхідність уточнення визначення «сфера послуг». На основі аналізу розповсюджених трактувань зроблено висновок щодо важливості сфери послуг у системі суспільного розвитку та необхідності використання її потенціалу для економічного зростання.

**Ключові слова:** послуга, сфера послуг, споживач, виробник, матеріальні послуги, нематеріальні послуги.

**Постановка проблеми.** Розвиток сфери послуг є необхідним для успішного розвитку економіки держави. У багатьох країнах світу спостерігається зростання попиту на послуги внаслідок підвищення життєвого рівня населення. Поряд з цим з ускладненням виробництва товарів та посиленням конкуренції зростає попит на послуги у сфері розподілу товарів (транспортні, фрахтові, страхові, банківські, послуги зв'язку), на виробничі (монтаж, інжиніринг, лізинг), післяпродажні (кредит, обслуговування, ремонт) та послуги з просування товару (маркетингові дослідження, управлінський консалтинг), що обумовлює зростання ролі сфери послуг у розвитку економічних систем в цілому. У зв'язку з цим необхідним є уточнення сутності поняття «сфера послуг» як економічної категорії для виявлення особливостей її функціонування та впливу на систему суспільного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження сфери послуг та її ролі в економіці були закладені в працях таких вчених, як Е.М. Агабабян [1], М.Г. Бойко [2], К. Гренроос [3], А.І. Кочерга [4], К. Лавлок [5], О.Б. Моргулець [6], Р. Норманн [7], В.Н. Стаханов [8], Л.П. Хмелевська [9], та ін. Однак незважаючи на те, що досить багато вчених розкрили поняття сфери послуг, воно є недостатньо дослідженим.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В наш час спостерігається різке зростання ролі сфери послуг в системі суспільного розвитку. Послуга виступає як форма задоволення потреб людини і також є невід'ємною та важливою для економіки країни. На даний момент було запропоновано досить велику кількість визначень сфери послуг, та до сьогодні не існує єдиної думки. Тому доцільним є аналіз та виявлення більш адаптованого поняття сфери послуги у наш час.

**Мета статті** полягає в уточненні сутності поняття «сфера послуг» для визначення її функцій та місця у системі суспільного розвитку з метою виявлення її потенціалу для економічного зростання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах ринкової економіки послуга виступає як товар і займає важливе місце як в економіці, так і в житті людини в цілому. Сфера послуг також грає велику роль і є дуже важливою у розвитку економіки, тому являє собою предмет досліджень багатьох українських та зарубіжних вчених.

У довідковій літературі існує багато підходів щодо визначення сутності терміну «послуга», зокрема:

– особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу й суспільства. Особливістю послуг як товару (порівняно зі звичайним товаром (втільним у речі), з матеріальними благами) є те, що вона корисна не як річ, а як діяльність [10, с. 7];

– специфічний продукт праці, який не набуває речової форми і споживча вартість якого на відміну від речового продукту праці полягає в корисному ефекті живої праці [11, с. 877];

– підприємницька діяльність, що на відміну від виробництва продукції полягає у постачанні на ринок таких цінностей, які не мають матеріального характеру [12, с. 697];

Також існує багато інших підходів щодо визначення поняття «послуга» (табл.1).

Сфера послуг складається з матеріальних і нематеріальних послуг (або соціально-культурних). Класифікація вітчизняних послуг почалась у 1970-х роках з послуг виробництва й охопила понад 1 500 видів послуг. Проте вона не є вичерпною, тому що не містить нових видів послуг. Матеріальними послугами можемо назвати діяльність підприємств і організацій, які задовольняють матеріальні потреби споживача. До таких можемо віднести: побудовання будинку; комунальні послуги – водопостачання, тепlopостачання; торгівля і громадське харчування – ринки, магазини, кафе, ресторани; службою побуту – перукарні, хімчистки, ательє, пральні.

До нематеріальних послуг можемо віднести послуги, які задовольняють соціально-культурні потреби споживача, інформаційно-консультаційні послуги, послуги освіти та ін.

Послуги – це результат діяльності у певних сферах життєдіяльності людини, що здійснюється певним виробником на замовлення споживача. У послуги як продукту суттєвим є те, що вона не накопичується, не транспортується, не існує окремо від виробників. Замовник споживає послугу в момент її надання.

Такий вид економічної діяльності, як послуги, існує давно. В Англії домашні послуги були найчисленнішим класом населення до 1870 р. [13, с. 166]. Досить жваві дискусії щодо того, яке визначення дати послугі, розгорнулися в кінці 60-х – початку 70-х років ХХ ст., і це виявилось непростим завданням. Саме тоді сфера послуг розвинених країн стала приносити у ВВП приблизно стільки ж, скільки промисловий і аграрний сектори економіки разом узяті. К. Гренроос вважає, що тільки в 90-х роках економісти неохоче зупинилися на одному з визначень послуги [3, с. 46].

В наш час роль послуг як одного з найважливіших секторів економіки дуже велика і актуальна. Це пов'язано з ускладненням виробництва, насиченням ринку новими товарами, з

## Основні підходи визначення сутності послуг

Автор	Підхід до поняття	Джерело
Е.М. Агабабян	Послуга – корисний ефект, який виникає в процесі продуктивної праці як цілеспрямованої діяльності. Корисний ефект є не що інше як сукупність корисних властивостей, які направлені на задоволення певної потреби людини.	Агабабян Э.М. Экономический анализ сферы услуг / Э.М. Агабабян. – М.: Экономика, 1968. – 160 с.
М.Б. Росинський	Послуга – це специфічна політико-економічна категорія, яка виражає відносини праці, яка реалізується безпосередньо як корисний ефект діяльності і яка функціонує в базі споживання.	Росинский М.Б. Сфера услуг в экономике развитого социализма / М. Б. Росинский. – Изд-во Саратовс. ун-та. – 1976. – С. 152.
А.І. Кочерга	Послуга – це певне суспільне відношення, яке складається з приводу корисної дії праці, споживаного в якості товару, речі або діяльності у привласненні його результатів.	Кочерга А.И. Сфера обслуживания населения: региональные проблемы / А.И. Кочерга. – Киев: Наукова думка, 1980. – 423 с.
О.П. Грушева	Послуга – це економічне ставлення не з приводу результатів праці, а з приводу праці як діяльності.	Грушева Е.П. Обязательства по предоставлению услуг в хозяйственных отношениях / Е.П. Грушева // Советское государство и право. – 1982. – № 1. – С. 82.
П.А. Мягков	Послугою можна вважати діяльність, результати якої не мають матеріального вираження, реалізуються і споживаються в процесі здійснення цієї діяльності.	Мягков П.А. Малые предприятия / П.А. Мягков. – М.: Экономика, 1992. – 147 с. – (ISBN 5-282-01513-7).
В.Д. Маркова	Послугу необхідно розуміти як особливу споживчу вартість, отриману певною працею, так як і будь-який інший товар; але особливість споживчої вартості послуги полягає в тому, що праця визначає послуги не як річ, а як діяльність.	Маркова В.Д. Маркетинг услуг / В.Д. Маркова. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 128 с.
Р. Норманн	Послуга – це користь, запропонована клієнту організацією сфери послуг.	Norman Ed. R. Service management. Strategy and leadership in Service Business / Ed. R. Norman. – N.Y., 2000.
К. Гренроос	Послуга – процес, що складається з серії невідчутних дій, які за необхідності виникають між споживачем і обслуговуючим персоналом, фізичними ресурсами, системою підприємства – постачальником послуг.	Gronroos C. Service management and marketing / C. Gronroos. – West Sussex, 2000. – 239 p.
М.М. Іванов	Послуга – це діяльність, спрямована на задоволення потреби шляхом надання (виробництва) відповідних цієї потреби благ матеріального і нематеріального характеру.	Иванов Н.Н. Управление в сфере услуг: Инфраструктурный подход: дис. д.е.н.: спец. 08.00.05 / Н.Н. Иванов. – Санкт-Петербург, 2002. – 302 с.
В.Н. Стаханов	Послуга – продукт праці, корисний ефект якого виступає не у формі предмету, а у формі діяльності, яка направлена на предмет або на людину.	Стаханов В.Н. Маркетинг сферы услуг: [учеб. пособ.] / В.Н. Стаханов. – М.: Экспертное бюро, 2001. – 160 с.
Р. Малері	Послуги – це нематеріальні активи, що виробляються з метою збуту. Нематеріальні активи (або невідчутна цінність) – це цінність, яка не є фізичним об'єктом, але має вартість – грошову оцінку.	Ворачек Х.О. состоянии теории маркетинга услуг» / Х. Ворачек // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/17_1_02.htm">http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/17_1_02.htm</a>
Л.П. Хмелевська	Послуга – це діяльність, яка виконана для задоволення чийось потреб, господарчих або інших зручностей, що надаються будь-кому. Також послуга – це товар, специфіка якого виявляється у фізичній неосяжності, невіддільності від свого джерела, у неможливості накопичення та зберігання, в індивідуальності та плінності якісних характеристик, у відсутності речового змісту (це лише діяльність, а не продукт).	Хмелевська Л.П. Особливості розвитку малого підприємництва у сфері побутового обслуговування населення України: дис. к.е.н.: спец. 08.01.01 / Л.П. Хмелевська. – Київ, 2002. – 230 с.
В.Ф. Кифяк	Послуга – це будь-яка дія чи вигода, яка надається однією стороною іншій і на відміну від товару має специфічні, тільки їй притаманні характерні риси.	Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
К. Лавлок	Послуга – це вид економічної діяльності, яка створює цінність і забезпечує визначення переваг для споживача в конкретний час і в конкретному місці в результаті відчутних або невідчутних дій, направлених на отримання послуги чи товару.	Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок; пер. с англ. – М.: Вильямс 2005. – 1008 с.
М.Г. Бойко	Послуга – цілеспрямована виробнича діяльність, головна риса якої – поєднання процесів виробництва, реалізації та споживання.	Бойко М.Г. Організація готельного господарства: [підручник] / М.Г. Бойко, Л.М. Гопкало. – Київ: нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 448 с.
О.Б. Моргулець	1) «Послуга» як дія, що приносить користь, допомогу іншому; 2) «Послуга» як продукт (результат) діяльності сервісного підприємства.	Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: [навч. посіб.] / О.Б. Моргулець. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.



Класифікація послуг, запропонована К. Лавлоком [5]

Класи послуг	Сфери послуг
Відчутні дії, спрямовані на тіло людини	Охорона здоров'я, пасажирський транспорт, перукарні, салони краси
Відчутні дії, спрямовані на товари та інші фізичні об'єкти	Вантажний транспорт, ремонт обладнання, охорона, пральні, хімічтки, ветеринарні послуги
Невловимі дії, спрямовані на свідомість людини	Освіта, інформаційні послуги, театри, музеї, радіо, радіотелевізійне мовлення
Невловимі дії з невідчутними активами	Банківські, юридичні та консультаційні послуги, страхування, операції з цінними паперами

швидким зростанням НТП. Все це неможливо без існування інформаційних, фінансових, освітніх, туристично-рекреаційних, страхових та інших видів послуг.

Наприклад, К. Маркс поняття послуги пов'язував з поняттям споживчої вартості товару або діяльності. Він вважав, що послуга є не що інше, як корисна дія тієї чи іншої споживчої вартості товару чи, праці. Крім того, Маркс визначав послугу як «споживчу вартість, втілену і в товарі, і у вигляді «чистих» послуг, які не отримують у вигляді речі самостійного буття окремо від виконавця. З вищезазначеного можна зробити висновок, що послуга, як певний вид праці, може виступати у формі безпосередньої діяльності, яку створює суб'єкт.

Інші автори характеризують послугу не тільки як вид економічної діяльності, але й як процес, дію, спрямовану на задоволення запитів споживачів. Так, Ф. Котлер дотримується наступного визначення поняття «послуга»: «Послуга – будь-яка діяльність, яку одна сторона може запропонувати іншій; невідчутна дія, яка не приводить до володіння чим-небудь. Її надання може бути пов'язано з матеріальним продуктом» [14]. При цьому послуги часто розглядають паралельно з матеріально-речовими товарами. Можна сказати, що будь-яка послуга є процесом, в той час як будь-який фізичний товар таким не являється, що є принциповою відмінністю.

Однак підходи до визначення поняття послуг існують різні. Наприклад, Ж.-Б. Сей дійшов висновку, що послуга виступає особливим видом благ, здатним приносити дохід. Деякі вчені вважають, що послуги, як нематеріальні активи, вироблені для цілей збуту. Самі ж нематеріальні активи (або невідчутні цінності) – це цінності, які не є фізичними, речовими об'єктами, але мають вартісну, грошову оцінку. У той же час відомий французький ліберальний економіст Ф. Бастія під послугою розумів не тільки реальну витрату праці в процесі виробництва, але й всяке зусилля взагалі, що додається ким-небудь або від якого звільняється той, хто даною послугою користується (ідея соціальної послуги). Термін «послуги» включає в себе досить широке коло галузей, які виконують різні функції для покупців. І. Ополченев пропонує більш повне визначення послуги, він розглядає послугу як економічне благо, що виступає в нематеріальній формі у вигляді праці. На його думку, процес надання послуги реалізується у вигляді безперервної взаємодії споживача і виробника послуги.

Існують класифікації зарубіжних дослідників і розробки вітчизняних учених, які не дозволяють повною мірою врахувати все розмаїття надання у світовій практиці послуг і не завжди погоджуються з класифікацією, прийнятою в системі статистичного обліку. Наприклад, К. Лавлок запропонував таку класифікацію послуг (табл. 2).

На якість послуги впливає досить багато чинників, такі як: персонал та його кваліфікаційний рівень, стан здоров'я, настрої та інші характерні особливості виробника послуг. На оцінку якості послуг споживачем також впливають людські якості.

В сучасній системі господарювання надання послуг є сферою економіки, яка досить швидко розвивається та яка формує сферу послуг.

У сучасному суспільстві сфера послуг є одним з основних напрямків розвитку сучасної економіки, який задовольняє широкий спектр суспільних та індивідуальних потреб та сприяє ефективному розвитку економічних і соціальних відносин. А з переходом економіки України до ринкових методів господарювання сфера послуг стає таким сектором економіки, який поступово нарощує обсяги виробництва.

Сфера послуг являє собою систему, елементи якої служать сприянню різної діяльності, з одного боку, і задоволенню потреб населення – з іншого; та в даний час охоплює всі напрямки життєдіяльності людини, надаючи безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток суспільства.

З метою сталого інноваційного розвитку вітчизняної сфери послуг слід застосувати зарубіжний досвід, який добре зарекомендував себе, іменованій терміном *facility management*. У вітчизняній практиці його використовують у зв'язку з управлінням об'єктом нерухомості, оскільки англійське слово *facility* розуміють як фізичний об'єкт, а не в сенсі «створення сприятливих умов», «зручності», «можливості» [15].

Сфера послуг є предметом досліджень багатьох українських та зарубіжних вчених, зважаючи на важливість та перспективність її ролі у розвитку економіки. Ряд вчених визначають актуальність розвитку сфери послуг виходячи з теорії постіндустріального суспільства, базуючись на працях Д. Белла, Дж. Гелбрейта, В. Іноземцева, М. Кастельса, У. Росту та ін.

Н.А. Барінов вважає, що «сферу послуг можна розглядати тільки як споживача матеріальних благ. Насправді послуга є продукт продуктивної праці. Впливаючи з аналізу теорії продуктивної праці, висновки є методологічною основою розгляду проблем продуктивної праці і сфери послуг в умовах ринкових відносин» [16].

Т.Н. Софіна розглядає сферу послуг як економічний простір, що включає види діяльності та результати в якості послуг споживчого призначення (кінцевий продукт) та послуг для виробництва (проміжний продукт). Останні складають необхідний атрибут процесу створення матеріальних і духовних благ [17].

Першими публікаціями, присвяченими розвитку послуг, були публікації вітчизняних вчених на початку 90-х років ХХ ст. Саме в той час сфера послуг розвинених країн стала приносити у ВВП приблизно стільки ж, скільки промисловий і аграрний сектори економіки.

В даний час завдяки інтенсивному використанню досягнень науки спектр надаваних послуг населенню включає в себе нові інноваційні види. Отримали розвиток управлінські та консалтингові послуги, послуги, пов'язані з виробництвом телекомунікаційних технологій, оптимізації фінансових потоків, розробки програмного забезпечення та його супроводу та ін. Сьогодні ринок насичений великою кількістю і широким асортиментом товарів, що, відповідно, призводить до зростання попиту на послуги. Все це впливає на структурні зміни в економіці країн, свідчить про позитивні зміни у виробництві та розвитку сфери послуг, структурі зайнятості населення. Слід

значити, що третинний сектор економіки вносить вагомий внесок у збільшення добробуту багатьох країн економічно ефективного виду вкладення капіталу. В минулому столітті ключовою характеристикою сектору економіки є активний розвиток надання послуг населенню, що додає вагомий внесок у підвищення добробуту багатьох країн.

**Висновки.** Незважаючи на підвищену увагу економічної науки до сфери послуг, досі відсутня єдина думка щодо поняття сутності послуги та її властивостей. У науковій літературі існує велика кількість різних визначень поняття «послуга» і багато підходів до її класифікації. Але в кожному із запропонованих трактувань сфери послуг можна виявити переваги і недоліки. Виходячи з того, що сфера послуг включає багато видів діяльності різного функціонального спрямування (надання різних послуг сфері матеріального виробництва; послуги освітніх і просвітних закладів; задоволення потреб населення в різних видах обслуговування та ін.), уточнення поняття «сфера послуг» та їх функцій у подальших дослідженнях дозволить:

- розробити теоретико-методологічні засади дослідження внеску сфери послуг у формування ВВП країни;
- здійснити кількісну та якісну оцінку внеску сфери послуг у формування ВВП;
- сформулювати рекомендації щодо стратегічних пріоритетів розвитку та перспектив трансформації сфери послуг у національній економіці;
- розробити пропозиції щодо удосконалення механізму державного регулювання розвитку сфери послуг в Україні.

#### *Література:*

1. Агабабьян Э.М. Экономический анализ сферы услуг / Э.М. Агабабьян. – М.: Экономика, 1968. – 160 с.
2. Бойко М.Г. Организация готельного хозяйства: [підручник] / М.Г. Бойко, Л.М. Гопкало. – Київ: КНТЕУ, 2006. – 448 с.
3. Gronroos C. Service management and marketing / C. Gronroos. – West Sussex, 2000. – 239 p.
4. Кочерга А.И. Сфера обслуживания населения: региональные проблемы / А.И. Кочерга. – К.: Наукова думка, 1980. – 423 с.
5. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 1008 с.
6. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. / О.Б. Моргулець. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
7. Norman Ed. R. Service management. Strategy and leadership in Service Business / Ed. R. Norman. – N.Y., 2000.
8. Стаханов В.Н. Маркетинг сферы услуг: [учеб. пособ.] / В.Н. Стаханов. – М.: Экспертное бюро, 2001. – 160 с.

9. Хмелевська Л.П. Особливості розвитку малого підприємництва у сфері побутового обслуговування населення України: дис. к.е.н.: спец. 08.01.01 / Л.П. Хмелевська. – Київ, 2002. – 230 с.
10. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
11. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Инт-т. экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
12. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
13. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ.; 2-е. изд. – М.: Academia, 2004. – 788 с.
14. Кувшинов А.М. Научный вестник УРАГС / А.М. Кувшинов, Н.А. Цыбулевская. – 2009. – С. 10.
15. Бузмакова М.В. Факторы инновационного развития сферы услуг / М.В. Бузмакова. // Вестник Нижегородского университета им. Лобачевского. – 2012. – С. 19–23.
16. Баринев Н.А. Услуги (социально-правовой аспект): [монография] / Н.А. Баринев. – Саратов: Стило, 2001. – С. 14–15.
17. Софина Т.Н. Сфера услуг: трансформации в рыночной экономике / Т.Н. Софина. – СПб.: СПбГУЭФ, 1999. – С. 69–70.

#### **Конах С.С. Теоретические подходы к определению сущности понятия «сфера услуг»**

**Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические подходы к определению сущности сферы услуг. Обоснована необходимость уточнения определения «сфера услуг». На основе анализа распространенных трактовок сделан вывод о важности сферы услуг в системе общественного развития и необходимости использования ее потенциала для экономического роста.

**Ключевые слова:** услуга, сфера услуг, потребитель, производитель, материальные услуги, нематериальные услуги.

#### **Konakh S.S. Theoretical approaches for definitions essence of concepts «services sector»**

**Summary.** In the article theoretical approaches to definition of essence of a services sector are considered. Need of specification of definition «services sector» is proved. On the basis of the analysis of widespread treatments the conclusion on importance of a services sector in system of social development and need of use of its potential for economic growth is drawn.

**Keywords:** service, services sector, consumer, producer, material services, non-material services.

Леськів О.А.,

аспірант кафедри менеджменту,

Львівський національний університет імені Івана Франка

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті проаналізовано зміст основних нормативно-правових актів в галузі регулювання рекламних відносин та визначено ряд їх основних недоліків. Вивчено динаміку розвитку українського рекламного ринку. Досліджено вітчизняну систему державного регулювання рекламного ринку та запропоновано шлях її реформування.

**Ключові слова:** рекламне законодавство, рекламний ринок, державне регулювання реклами, Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів.

**Постановка проблеми.** Рекламна діяльність, що проводиться без чітко відпрацьованих механізмів регулювання рекламного ринку та належного нормативно-правового забезпечення, перетворюється на небезпечний інструмент поширення дезінформації та пропаганди серед населення, значно перенасичує інформаційний простір і призводить до безлічі інших несприятливих політичних, економічних, соціальних та етичних наслідків. Ось чому питання організації належного державно-правового регулювання рекламної діяльності в Україні є особливо актуальним. Чи не найважливішим способом управління рекламною діяльністю підприємств є відповідне нормативно-правове регулювання. Зазначимо, що в науковій статті неможливо розгорнуто розглянути всі проблеми вітчизняного рекламного законодавства, в змісті даної роботи наведено лише деякі, на погляд автора, найбільш важливі недоліки вітчизняних нормативно-правових актів, що регулюють відносини в сфері реклами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Українське законодавство в сфері рекламних відносин виступає предметом досліджень низки вітчизняних науковців. Значний внесок у сферу дослідження адміністративно-правового регулювання реклами внесла Л. Микитенко. Наукові роботи А. Гринько-Гузевської стосуються проблеми вдосконалення системи державного регулювання рекламного ринку в Україні. Детальному аналізу ЗУ «Про рекламу» присвятили свої праці П. Бесага, О. Крамаренко та ряд інших українських науковців.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сьогодні проблема вдосконалення українського законодавства, що регулює відносини в сфері реклами, все ще потребує поглибленого комплексного вивчення, зокрема, існує потреба в критичному аналізі змісту законів та підзаконних актів, що безпосередньо визначають механізм здійснення регулювання рекламних відносин в Україні. Необхідне вироблення рекомендацій щодо вдосконалення роботи системи органів державного регулювання ринку реклами та відповідної нормативно-правової бази, що забезпечує їх роботу.

**Мета статті** полягає у дослідженні українського законодавства, що регулює здійснення рекламної діяльності в Україні, а також з'ясуванні організаційних аспектів державного регулювання рекламної діяльності українських підприємств, обґрун-

туванні пропозицій щодо вдосконалення державної політики в галузі регулювання рекламних комунікацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Законодавча база, що регулює дане питання, почала формуватися в перші роки після здобуття Україною незалежності. Важливими віхами стали прийняття законів України «Про інформацію» від 02.10.1992 р., «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні» від 16.11.1992 р., «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.1993 р., «Про телебачення та радіомовлення» від 21.12.1993 р. [1], «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 р. та «Про рекламу» від 03.07.1996 р., який визначає державну політику в галузі регулювання найпопулярнішого виду комунікацій – реклами [2]. Механізм державного регулювання реклами визначає Постанова КМУ від 26.05.2004 р. № 693 «Про затвердження Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу» [3]. Важливе значення мають також Типові правила розміщення зовнішньої реклами, затверджені Постановою КМУ від 29.12.2003 р., № 2067 [4].

Дослідження проблеми правового регулювання рекламної діяльності в Україні доцільно розпочати з аналізу відповідної термінології. Вже на цьому етапі стикаємося з першими недоліками вітчизняної нормативно-правової бази, що регулює відносини в сфері реклами. Так, Закон України «Про рекламу» у його чинній редакції визначає рекламу як «інформацію про особу чи товар, що розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару». На наш погляд, таке визначення є не надто вдалим, адже в ньому не згадано про одну з ключових рис реклами – її комерційне спрямування, тобто направленість на отримання прибутку рекламодавцем. Окремо зазначимо, що сама по собі реклама має на меті лише поширення інформації про той чи інший товар, послугу чи особу, а прибуток є вже метою фізичної чи юридичної особи, що її замовляє. Таким чином, можемо говорити про дві цілі, які переслідує рекламне звернення – проміжну (інформування споживачів) та кінцеву (отримання прибутку роботодавцем). На наш погляд, законодавцю необхідно обов'язково зазначити як проміжну, так і кінцеву мету реклами, це дасть змогу значно зменшити кількість порушень в рекламній сфері. Адже саме комерційна спрямованість відрізняє звичайну рекламу від реклами соціальної, яка спрямована на досягнення суспільно корисних цілей, популяризацію загальнолюдських цінностей і розповсюдження якої не має на меті отримання прибутку [2]. Відсутність чіткого розмежування цих понять вже довгий час призводить до численних маніпулювань з боку недобросовісних рекламодавців, які під виглядом соціальної реклами поширюють рекламні матеріали з чіткою комерційною та пропагандистською направленістю.

Ще одна проблема ЗУ «Про рекламу», що пов'язана з термінологією, криється у визначенні прихованої реклами. Прихо-



вана реклама в Україні, відповідно до ст. 9 згаданого Закону, є забороненою. Законодавство трактує приховану рекламу як інформацію про особу чи товар у програмі, передачі, публікації, якщо така інформація слугує рекламним цілям і може вводити в оману осіб щодо дійсної мети таких програм, передач, публікацій [2]. Наведене визначення важко назвати точним та вичерпним. По-перше, воно фактично ототожнює приховану рекламу з недобросовісною рекламою. По-друге, не бере до уваги приховану рекламу у формі Product Placement, тобто представлення торгової марки у художньому творі (фільмі, серіалі, тощо), без супровідної інформації та будь-яких коментарів.

Що стосується термінології ЗУ «Про телебачення та радіомовлення», то її детальний критичний аналіз було проведено європейськими незалежними фахівцями Німеччини та Великобританії для Підрозділу Ради Європи з питань медіа й викладено в окремому звіті [5]. Головні зауваження експертів стосовно термінології пов'язані з нечіткістю понять «ефірний час», «мовник», «телебачення».

Проаналізувавши невирішені проблеми термінології, що використовується в ЗУ «Про рекламу», перейдемо безпосередньо до аналізу його змісту. Значним недоліком зазначеного закону є ч. 4 ст. 22, відповідно до якого дозволяється спонсорвання теле-, радіопередач, театральних-концертних, спортивних та інших заходів з використанням знаків для товарів та послуг, під якими випускаються алкогольні напої [2]. Фактично цією нормою законодавець легітимізував приховану рекламу алкогольних напоїв. Як наслідок, безліч розважальних телепередач, випусків спортивних новин зараз спонсоруються відомими алкогольними брендами, такими як: «Хортиця», «Nemiroff» та ін. Безумовно, все це веде до надзвичайно несприятливих соціальних наслідків, спричиняє зростання рівня алкогольної залежності в суспільстві. Доречно нагадати, що щороку в Україні від зловживання алкоголем помирає близько 40 тис. осіб [6, с. 19–20].

Ще одним суттєвим недоліком українського рекламного законодавства є майже повна відсутність у ньому норм щодо регулювання реклами харчових продуктів. В ч. 9 ст. 21 ЗУ «Про рекламу» згадується про те, що в рекламі харчових продуктів для спеціального дієтичного споживання, функціональних харчових продуктів та дієтичних добавок забороняється посилатися на те, що вони мають лікувальні властивості. Зважаючи на великий ризик для здоров'я, на який можуть наражатися споживачі недобросовісної реклами харчових продуктів, було б доцільно окремо передбачити в законодавстві, що реклама продуктів харчування не може вводити споживача в оману стосовно походження, властивостей, складу, тривалості зберігання продуктів, шляхом присвоєння рекламним продуктам властивостей, яких вони не мають [7, с. 118].

Необхідно також затвердити уніфіковані форми актів (протоколів), що складаються представниками Державної інспекції України з питань захисту прав споживачів за результатами перевірок за дотриманням законодавства про рекламу, а також плани такого державного контролю [8]. Відповідно до постанови КМУ від 26.05.2004 р. «Про затвердження Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу», такі протоколи складаються уповноваженою посадовою особою Антимонопольного комітету, Національної ради з питань телебачення і радіомовлення або Держспоживінспекції. Зазначені протоколи є виключними підставами для розгляду справ про порушення законодавства про рекламу Держспоживінспекцією. Таким чином, пряме звернення до органів Держспоживінспекції окремих осіб чи громадських організацій законодавець не вважає достатньою

підставою для розгляду справ про порушення законодавства про рекламу. Це значний недолік, що значно бюрократизує механізм державного регулювання рекламної діяльності [3].

Аналіз змісту «Типових правил розміщення зовнішньої реклами», що затверджені Постановою КМУ від 29.12.2003 р. № 2067, дає змогу нам виділити як позитивні, так і негативні аспекти даного нормативно-правового акту. Так, беззаперечними здобутками є уніфікація правил розміщення зовнішньої реклами та значне скорочення переліку документів, які необхідно подати для одержання дозволу на розміщення зовнішньої реклами. Проте, на наш погляд, існує й ряд недоліків, серед яких подовження максимального терміну розгляду заявки на розміщення зовнішньої реклами з 10 до 15 днів, також неоднозначним є пункт про скасування дозволу на розміщення реклами у разі невикористання місця розташування рекламного засобу безперервно протягом шести місяців [4].

Перед тим як перейти до аналізу державної системи регулювання ринку реклами та інших засобів маркетингової комунікації, доречно попередньо ознайомитися з показниками розвитку вітчизняного рекламного ринку за останні роки (табл. 1).

Таблиця 1  
Динаміка медійного ринку України в 2013–2014 рр.  
і прогноз розвитку на 2015 р.,  
за даними Всеукраїнської рекламної коаліції [9]

	Підсумок 2013 р., млн. грн.	Підсумок 2014 р., млн. грн.	Відсоток зміни 2014 р. до 2013 р.	Прогноз 2015 р., млн. грн. від ВРК	Відсоток зміни 2015 р. до 2014 р., згідно з прогнозом
<b>ТБ-реклама, всього</b>	4 940	3 930	- 20%	3696	-6%
Пряма реклама	4 440	3 555	- 20%	3377	-5%
Спонсорство	500	375	- 25%	319	-15%
<b>Преса</b>	2 497	1 670	- 33%	1217	-27%
<b>Радіо- реклама</b>	340	290	-15%	300	4%
Спонсорство	62	55	-11%	55	0
<b>Зовнішня реклама</b>	1 500	1030	-31%	912	12%
Щитова зовнішня реклама	1250	875	-30%	788	-10%
Транспортна реклама	125	70	-44%	56	-20%
Indoog реклама	125	85	-32%	68	-20%
<b>Реклама в кінотеатрах</b>	40	30	-25%	24	-20%
<b>Інтернет-реклама</b>	2050	2115	3%	2367	12%
<b>Всього медіа ринок</b>	<b>11367</b>	<b>9065</b>	<b>-20%</b>	<b>8516</b>	<b>-6%</b>

Як бачимо, показники динаміки розвитку вітчизняного медійного ринку є негативними. Отже, питання розбудови ефективної сучасної системи державного регулювання рекламної діяльності та встановлення дієвих форм державного контролю за рекламним ринком є особливо актуальними.

Виходячи з вищезазначеного, необхідно окремо зупинитися на корінній проблемі всієї вітчизняної системи державного регулювання рекламної діяльності, а саме на значній невизначеності меж повноважень державних органів, що займаються регулюванням рекламного ринку. Така невизначеність бере свій початок саме з недосконалої нормативно-правової бази. Пере-



Порівняння змісту ст. 26 Закону України «Про рекламу» з авторським варіантом реформування системи державного регулювання відносин у сфері маркетингових комунікацій

Існуюча система державного регулювання рекламного ринку, відповідно до ЗУ «Про рекламу» від 03.07.1996 р.	Реформована система державного регулювання ринку маркетингових комунікацій, запропонована автором
Контроль дотримання законодавства України про рекламу здійснюють у межах своїх повноважень:	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів – щодо захисту прав споживачів реклами.</li> <li>2. Антимонопольний комітет України – щодо дотримання законодавства про захист економічної конкуренції.</li> <li>3. Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення – щодо телерадіоорганізацій усіх форм власності.</li> <li>4. Міністерство фінансів України – щодо реклами державних цінних паперів.</li> <li>5. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку – щодо реклами на фондовому ринку.</li> <li>6. Спеціально уповноважений орган виконавчої влади з питань містобудування та архітектури – щодо питань житлового будівництва.</li> <li>7. Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику з питань державного нагляду та контролю дотримання законодавства про зайнятість населення, – щодо реклами про вакансії (прийом на роботу).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Державна комісія з регулювання ринку маркетингових комунікацій – здійснює державний контроль дотримання законодавства про рекламу та ін. види маркетингових комунікацій за виключенням контролю дотримання законодавства про захист від недобросовісної конкуренції.</li> <li>2. Антимонопольний комітет України здійснює державний контроль реклами щодо дотримання законодавства про захист від недобросовісної конкуренції.</li> </ol>

лік державних органів із коротким описом сфер їх повноважень щодо рекламного ринку наведено в ч. 1 ст. 26 ЗУ «Про рекламу». Серед семи державних інституцій жодна не має комплексних повноважень для повноцінного, системного здійснення функцій регулювання та контролю учасників рекламного ринку. До того ж така кількість державних установ, задіяних в процесах регулювання ринку реклами, є занадто великою, це ще більше ускладнює та бюрократизує відповідні процеси державного контролю. Діюча система державного регулювання рекламного ринку та запропонований автором варіант її реформування представлені в таблиці 2.

Зважаючи на те, що загальносвітові тенденції свідчать про поступову інтеграцію різноманітних засобів маркетингової комунікації, ми вважаємо за доцільне створення центрального органу державної влади, сфера компетенції якого не обмежувалась б лише рекламним ринком, але й поширювалась на інші ринки маркетингової взаємодії (ринки зв'язків з громадськістю, прямого маркетингу, виставок, ярмарків, Інтернет-маркетингу, event-маркетингу).

Пропоновані зміни дозволять значно спростити складну систему органів, що займаються регулюванням рекламної діяльності, зменшити ступінь бюрократії та невизначеності в відносинах, пов'язаних з регулюванням не лише рекламного, але й інших видів ринків маркетингових комунікацій. Зазначимо, що запропоновані заходи необхідно втілювати в життя якнайшвидше, адже, як ми вже пересвідчилися, останні дослідження українського рекламного ринку засвідчили негативну динаміку його розвитку.

**Висновки.** Поточне вітчизняне нормативно-правове забезпечення рекламної діяльності має багато недоліків і потребує значного вдосконалення. Необхідно здійснити уточнення термінології, що використовується в законодавстві, переглянути й деталізувати механізм регулювання рекламного ринку відповідними державними органами. Система державного управління рекламним ринком та іншими видами ринків маркетингової комунікації на сьогодні є занадто заплутаною та бюрократизованою. Основними проблемами є розпливчатість меж повноважень окремих державних органів в сфері регулювання реклами, значна обмеженість адміністративного впливу на порушника рекламного законодавства, відсутність єдиного

органу, на які покладалися б широкі та виключні повноваження щодо регулювання українського рекламного ринку. Отже, необхідна побудова нової цілісної, чітко визначеної системи органів регулювання реклами й інших засобів маркетингової комунікації, заснування центрального органу державної влади, сфера повноважень якого виключно і комплексно стосуватиметься питань регулювання українського ринку маркетингових комунікацій. Успішний розвиток українського рекламного ринку можливий лише за умов проведення чітких системних, реформ, направлених на його дебіюрократизацію та демократизацію.

**Література:**

1. Закон України «Про телебачення та радіомовлення» від 21.12.1993 р. № 3759-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3759-12>.
2. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 р. № 3253-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80/page2>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу» від 26 травня 2004 р. № 693 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/693-2004-%D0%BF>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типових правил розміщення зовнішньої реклами» від 29 грудня 2003 р. № 2067 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2067-2003-%D0%BF>.
5. Саломон І. Аналіз та коментарі до Закону України «Про телебачення та радіомовлення» / І. Саломон, Б. Мьовес. – Страсбург, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.telekritika.ua/doc/images/news/70044/Modified%20Final%20Analysis%20and%20Comments%20on%20Ukr.Br-g%20Law\\_01.03.2012.pdf?](http://www.telekritika.ua/doc/images/news/70044/Modified%20Final%20Analysis%20and%20Comments%20on%20Ukr.Br-g%20Law_01.03.2012.pdf?)
6. Бєсага П.О. Аналіз деяких недоліків Закону України «Про рекламу» та ефективність рекламної комунікації / П.О. Бєсага // Управління розвитком. – 2014. – № 1. – С. 19–21.
7. Микитенко Л. Правовий аналіз спеціальних вимог українського та європейського законодавства про рекламу / Л. Микитенко. – К.: КНТЕУ, 2011. – № 1. – С. 111–120.
8. Державна регуляторна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/2858>.
9. Объем рекламного рынка Украины-2014 и прогноз объемов рынка-2015 / Всеукраїнська рекламна коаліція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adcoalition.org.ua/news/50>.

**Леськів О.А. Актуальные проблемы государственно-правового регулирования рекламной деятельности в Украине**

**Аннотация.** В статье проанализировано содержание основных нормативных правовых актов в отрасли регуляции рекламных отношений и определен ряд их основных недостатков. Изучена динамика украинского рынка рекламы. Исследована отечественная система государственной регуляции рекламного рынка и предложен путь ее реформирования.

**Ключевые слова:** рекламное законодательство, рекламный рынок, государственная регуляция рекламы, Государственная инспекция Украины по вопросам защиты прав потребителей.

**Leskiv O.A. Actual problems of state legal regulation of advertising activity in Ukraine**

**Summary.** Basic legal acts in industries of publicity relations adjusting were analysed and its principal imperfections were determined. The dynamic of the Ukrainian advertisement market was studied. The domestic state regulation system of advertising market was investigated and the way to reform.it was offered.

**Keywords:** publicity legislation, publicity market, state regulation of advertising, The State Inspection of Ukraine for Consumer Rights Protection.

Лимич Ю.В.,

*к.е.н., старший викладач  
кафедри економіки підприємства та менеджменту,  
Академія праці, соціальних відносин і туризму*

## СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОЗНАКИ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

**Анотація.** У статті визначено основні структурно-функціональні ознаки механізмів формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку. Запропоновано їх структурні моделі.

**Ключові слова:** механізм формування, механізм використання, інституційний механізм, інноваційно-інвестиційний потенціал економічного розвитку, державне регулювання, економічні методи та важелі.

**Постановка проблеми.** Нехтування об'єктивними законами розвитку та відтворення природного й ресурсного середовища призвели до виникнення у кінці ХХ ст. економічних, соціальних та екологічних криз. Відтак, найбільш прийнятним в найближчому майбутньому, вважають фахівці, має стати економічний розвиток на засадах сталості.

Налагоджений процес відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу національної економіки створить необхідні передумови для нарощення виробництва конкурентоспроможної продукції та інтенсивного економічного зростання. У свою чергу, це потребує відповідного організаційного механізму формування та використання потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати досліджень теоретичних і практичних проблем сутності, структури, умов формування й реалізації інноваційного та інвестиційного потенціалів ринкової економіки висвітлено в роботах таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як: О. Алімов, О. Амоша, С. Бельтюков, В. Бурлака, В. Геєць, Р. Лукас [1–7].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В окремих дослідженнях інноваційно-інвестиційна система розглядається лише як кінцева мета відповідної національної політики, а не як її ключовий інструмент. Не розроблені рекомендації з підвищення ефективності формування та використання інноваційного та інвестиційного потенціалу економічного розвитку. Значимість цих проблем у контексті глобальної модернізації потребує проведення подальших досліджень механізмів формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку, розробки рекомендацій щодо його оцінювання й державного регулювання.

**Мета статті** полягає у теоретичному обґрунтуванні та запропонованні конструктивних моделей механізмів формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На жаль, нерациональна фінансова політика та недієвий механізм її реалізації, а також відсутність ефективного механізмів регулювання інноваційно-інвестиційного потенціалу спричинили розбалансування економічної системи в контексті принципів

сталого розвитку. Разом з тим фінансові ресурси є вагомим інструментом регулювання, що дає змогу об'єднати економічну, соціальну та екологічну складові, а також збалансувати розвиток кожної з них на основі перерозподілу валового внутрішнього продукту між окремими регіонами та всередині них – між їх сферами впливу.

Основною проблемою, що потребує своєчасного вирішення, є залучення інвестицій в економіку України, що, на нашу думку, потребує розгляду в контексті соціально-економічного розвитку [1, с. 53].

Зважаючи на те, що інновації є складним економічним та організаційним процесом, який спирається на використання наукового потенціалу, потенціалу новітніх технологій і техніки, з одного боку, та інтелектуального, пов'язаного із здатністю менеджменту впроваджувати інновації на всіх стадіях виробничої та комерційної діяльності, – з іншого, Україна має збільшувати витрати на науково-дослідні роботи.

Загальновідомо, що розвиток економіки, соціальної та екологічної сфер потребує суттєвого підвищення рівня фінансування й інвестування наукової та інноваційної сфери, а саме більше ніж до 0,9% ВВП [2, с. 273].

У нашому розумінні, інституційне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності охоплює сукупність нормативно-правових актів та інститутів, які реалізують завдання, пов'язані з упровадженням інновацій та їх фінансовим забезпеченням за рахунок інвестиційних ресурсів як вітчизняних, так й іноземних інвесторів.

Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу включає комплекс взаємопов'язаних процесів (рис. 1).

Стосовно складової *захист прав іноземних та вітчизняних інвесторів* – слід зазначити, що сьогодні активне здійснення інноваційних процесів стало вирішальною умовою подальшого розвитку сучасної економіки. Проте це потребує великих інвестицій, незначна частина яких може бути забезпечена внутрішніми джерелами фінансування. Разом з тим очевидною є потреба в прямих іноземних інвестиціях з метою масштабного переоснащення виробництва [2, с. 274].

Відтак, динамічний інноваційний розвиток України можливий на основі активного стимулювання державою залучення іноземного капіталу, здатного в умовах обмеженості внутрішніх джерел до нагромадження та суттєвого підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

*Розвиток макроекономічного середовища.* Оцінюючи такий напрям регулювання інноваційно-інвестиційного потенціалу, як формування сприятливого для інноваційного та інвестиційного розвитку макроекономічного середовища, зазначимо, що на цей напрямок впливають:

- освоєння демократичних принципів сприяння розвитку підприємництва як на державному, так і на регіональному рівнях;
- використання всіх можливостей зростання платоспроможного попиту населення, що закономірно приведе до збільшення масштабів внутрішнього ринку, внаслідок чого забезпечується економічне зростання та збільшення зайнятості в суспільстві;
- патріотизм і прагнення кожного учасника підприємницької діяльності в забезпеченні добробуту собі та своїй родині, дбайливе ставлення до майбутнього як домінант власної активної життєвої позиції;
- можливість отримання додаткових джерел фінансування, зокрема, з місцевого бюджету, та ін. [2, с. 274].

Створення ефективного макроекономічного середовища, зокрема, щодо використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку підприємницького середовища, є стратегічним завданням для України.

Інституційний механізм регулювання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку потребує передусім удосконалення організаційної структури державних інститутів та їх повноважень щодо регулювання та контролю здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності в Україні, його нормативно-правового забезпечення (рис. 2).

На основі виконаного аналізу сучасного стану інноваційно-інвестиційної діяльності та враховуючи проблеми економічного розвитку країни, аргументовано необхідність створення ефективних механізмів формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу та запропоновано їх структуру. Системно-структурна будова механізму формування інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку ілюструє рисунок 3, який визначено як систему причино-наслідкових та обернених зв'язків між усіма елементами потенціалу в усіх сферах національної економіки та різних рівнях господарювання для підвищення ефективності його застосування [3, с. 29].

До основних складових механізму формування інноваційного потенціалу економічного розвитку слід віднести: *інтелектуальний потенціал; внутрішню складову; інноваційну культуру; результативну складову.*

Складовими формування інвестиційного потенціалу виступають: *ресурсна складову; земельний потенціал; ресурсно-сировинний потенціал; комунаційний потенціал; правовий потенціал.*

Після формування інноваційного та інвестиційного потенціалу за допомогою відповідних організаційно-економічних елементів відбувається їх взаємодія. Організаційно-економічними елементами виступають: *адміністративні методи; інституціональні методи; економічні методи; функції* (регулювання, цілевизначення, планування, організації, мотивації, контролю, які взаємодіють між собою); *принципи* – сприйняття інноваційних змін, гуманізації, взаємообумовленості якісних змін елементів потенціалу; *важелі.*

До суб'єктів управління інноваційно-інвестиційним потенціалом економічного розвитку

відносяться: *органи державного управління, підприємства, фінансові інституції* (підтримка стабільності національної валюти і стійкий курс цінних паперів вітчизняних підприємств: пільгове кредитування); *населення* – активізація залучення накопичень населення для інвестування реального сектору економіки.

Рекомендована автором структура механізму використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку наведена на рисунку 4.

В основі механізму використання інноваційно-інвестиційного потенціалу лежать узгодження приватних і суспільних інтересів на основі зміни економічної структури національного

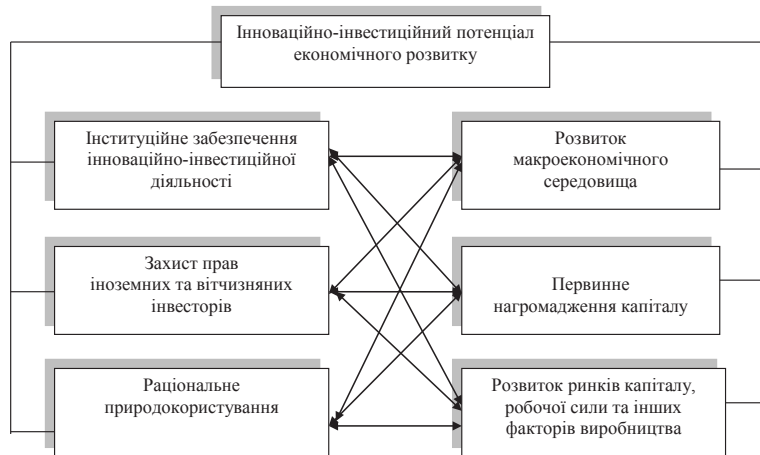


Рис. 1. Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку (розроблено автором)

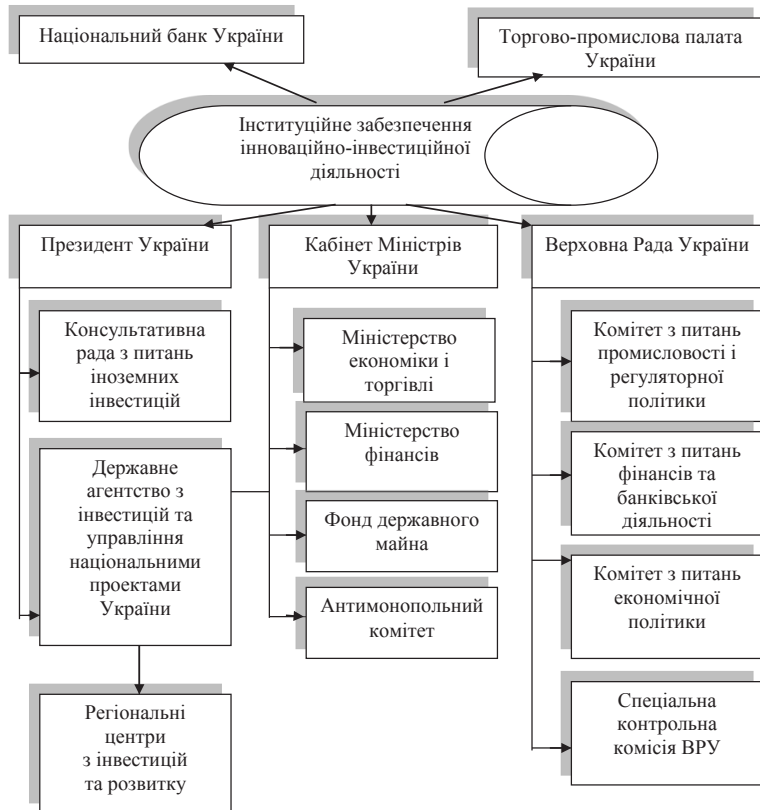


Рис. 2. Інституційне забезпечення регулювання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку (розроблено автором)



господарства, здійснення моніторингу діяльності суб'єктів економіки, удосконалення нормативно-правового, інформаційно-аналітичного та кадрового забезпечення процесу залучення інвестиційних ресурсів, що знаходить вираз у цілях, формах і результатах їхньої взаємодії на всіх рівнях [4, с. 17].

Таким чином, до основних складових механізмів використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку слід віднести:

- а) організаційно-економічні важелі управління;
- б) нормативно-правові складові механізму регулювання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку розробляються і впроваджуються центральними та місцевими органами влади і передбачають загальну організацію та правову регламентацію інноваційної та інвестиційної діяльності, створення сприятливого нормативно-правового поля для всіх суб'єктів інноваційної та інвестиційної сфер;
- в) до суб'єктів управління інноваційно-інвестиційним потенціалом економічного розвитку відносяться: *органи дер-*

*жавного управління* – підтримка сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату, розвиток виробничої та соціальної інфраструктури, субсидування перспективних НДДКР, створення необхідних умов для розвитку галузей високих технологій; *підприємства* – забезпечення прискорення інноваційно-інвестиційної діяльності в узгоджених напрямках структурної перебудови, соціальний клімат на підприємствах, що стабільно покращується; *фінансові інституції* – підтримка стабільності національної валюти і стійкий курс цінних паперів вітчизняних підприємств: пільгове кредитування пріоритетних напрямів структурної перебудови, точок зростання, тих галузей або підприємств, які досягли певних успіхів у науково-технічних розробках; *населення* – активізація залучення накопичень населення для інвестування реального сектору економіки.

Специфікою застосування механізмів регулювання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку є:

- забезпечення достатніх обсягів інвестиційних фінансових ресурсів, ураховуючи, що використання іноземних інвес-

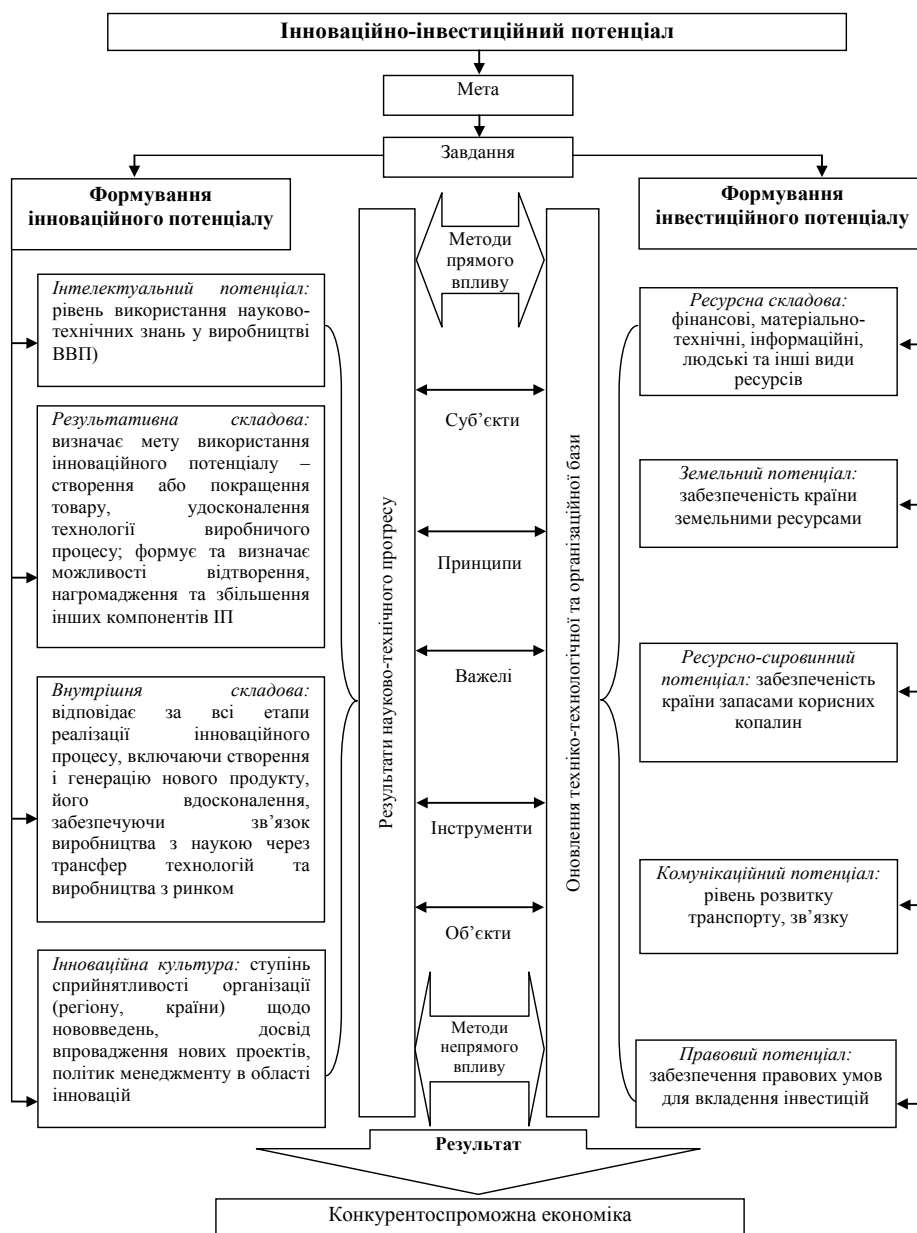


Рис. 3. Системно-структурна будова механізму формування інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку

тицій приведе до позитивного ефекту через певний період часу, тоді як фінансові ринки зацікавлені в інвестиціях зі швидкою віддачею;

- надходження інвестицій для цілей економічного розвитку;
- орієнтація на перспективний розвиток економічних і фінансових процесів, тоді як фінансові ринки обслуговують процеси, що відбуваються нині [5, с. 14].

**Висновки.** В результаті дослідження було розроблено системно-структурну будову механізму формування інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку, який являє собою систему причинно-наслідкових та обернених зв'язків між усіма його елементами в усіх сферах національної економіки та на всіх рівнях господарювання для підвищення ефективності використання досліджуваного потенціалу та конструктивну модель механізму використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку являє собою систему взаємозалежних елементів, що включає вдосконалення нормативно-правового забезпечення, зміну економічної структури національного господарства.

Щодо рекомендацій, слід зазначити, що є нагальна потреба перегляду та вдосконалення організаційної структури державних інститутів та їх повноважень у сфері інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку, покращення нормативно-правового забезпечення, зміни економічної структури національного господарства, здійснення моніторингу діяльності суб'єктів розвитку економіки, інформаційно-аналітичного та кадрового забезпечення процесу залучення інвестиційних ресурсів тощо.



Рис. 4. Конструктивна модель механізму використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку

**Література:**

1. Алимов С.О. Реалізація стратегії макроекономічного регулювання інноваційно-інвестиційних можливостей національної промисловості / С.О. Алимов, Ю.В. Лимич // Інвестиції: практика та досвід: зб. наук. праць. / Гол. ред. проф. Л.П. Клименко; Чорноморський державний університет ім. П. Могили. – К., 2012. – № 12. – С. 52–56.
2. Алимов С.О. Розробка організаційно-економічного механізму управління інноваційно-інвестиційним розвитком промисловості України / С.О. Алимов, Ю.В. Лимич // Економічні та екологічні механізми розвитку України та її регіонів: зб. наук. праць Серія «Економіка» / Гол. ред. О.С. Поважний; Донецький державний університет управління. – Донецьк, 2012. – Т. XIII. – Вип. 247. – С. 272–280.
3. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О.І. Амоша // Економіст – 2005. – № 6. – С. 28–32.
4. Бельтюков Є.А. Проблеми формування та реалізації пріоритетів інноваційного розвитку України / Є.А. Бельтюков, О.В. Толмачова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3(3). – С. 17–20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu\\_ekon\\_2014\\_3\(3\)\\_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2014_3(3)_4.pdf).
5. Бурлака В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці / В. Бурлака // Діловий вісник. – 2010. – № 1. – С. 13.
6. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України: [монографія] / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – С. 272.
7. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development / R. Lucas // Journal of Monetary Economics, 1988. – Vol. 22.

**Лымыч Ю.В. Структурно-функциональные признаки механизмов формирования и использования инновационно-инвестиционного потенциала экономического развития**

**Аннотация.** В статье определены основные структурно-функциональные признаки механизмов формирования и использования инновационно-инвестиционного потенциала экономического развития. Предложены их структурные модели.

**Ключевые слова:** механизм формирования, механизм использования, институциональный механизм, инновационно-инвестиционный потенциал экономического развития, государственное регулирование, экономические методы и рычаги.

**Lymych Y.V. Structural and functional features of the mechanisms of formation and use of innovation and investment potential of economic development**

**Summary.** In the article the basic structural and functional features of mechanisms of formation and use of Innovation and investment potential of economic development. Offered their structural models.

**Keywords:** mechanism of formation, mechanism of use, institutional mechanism innovation and investment potential of economic development, government regulation, economic methods and tools.

*Пугачевська К.Й.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,  
Мукачівський державний університет*

## СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ І ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ

**Анотація.** У статті досліджено проблематику впровадження інновацій у діяльність торговельних підприємств. Висвітлено основні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України та інноваційної діяльності торговельних підприємств. Обґрунтовано стратегічні пріоритети та напрями інноваційного розвитку торгівлі.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, роздрібна торгівля, інноваційно активні підприємства, економічний розвиток, сфера товарного обігу, інформатизація бізнес-процесів.

**Постановка проблеми.** За умов становлення ринкової економіки в Україні основним напрямом державної політики є формування інноваційної моделі розвитку всіх галузей національного господарства. Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється стрімким зростанням впливу науки та нових технологій на економічний розвиток країни.

Розвиток сфери товарного обігу України потребує пошуку й обґрунтування шляхів впровадження інновацій, що дозволить створити умови стійкого соціально-економічного розвитку як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства загалом. Впровадження інновацій у галузь роздрібною торгівлі здійснює вплив у різноманітних аспектах: організаційному, економічному, науково-технічному та соціальному.

Об'єктивна необхідність подальшого поглиблення теоретичних і методичних досліджень щодо впровадження інновацій у діяльність підприємств галузі обумовлює актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток наукових досліджень з питань сутності інновацій та управління інноваційними процесами внесли такі вітчизняні та зарубіжні фахівці: С. Биконя, І. Балабанов, О. Василенко, А. Власова, О. Волков, В. Гринев, М. Йохна, С. Ільєнкова, В. Мединський, А. Пересада, В. Стадняк, Б. Санто, Р. Фатхутдинов та ін. Такі вчені як В. Апопій, Г. Башнянин, І. Бланк, Н. Власова, С. Вовканич, Н. Голошубова, Л. Лігоненко, В. Марцин, І. Підкаминний, В. Черепов та ін. з різних аспектів досліджували сферу роздрібною торгівлі. У їх працях відображено результати багаторічних наукових досліджень, спрямованих на удосконалення різних аспектів управління підприємствами роздрібною торгівлі на макро- та мікроекономічних рівнях.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну роль роздрібною торгівлі у формуванні ВВП України, в опублікованих працях і статистичних даних публічних джерел практика їхньої інноваційної діяльності відображена неповною мірою, що не сприяє науковому обґрунтуванню довгострокових перспектив розвитку даного виду економічної діяльності.

У сучасній вітчизняній економічній літературі ще недостатньо уваги приділяється комплексному дослідженню мож-

ливостей впровадження інновацій у сферу обігу. Саме тому є потреба у подальшому детальному розгляді та аналізі чинників, що впливають на інноваційну діяльність підприємств, розробці заходів для піднесення інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання.

**Мета статті.** Головною метою роботи є поглиблення теоретичних знань з впровадження інновацій у діяльність підприємств торгівлі, визначення інноваційних пріоритетів розвитку підприємств торгівлі України.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження сучасних теоретичних та практичних праць вітчизняних та зарубіжних авторів показує, що Україна має значний потенціал для розвитку інноваційної діяльності за умов проведення ефективної державної політики. Інновації здатні підвищити ефективність будь-якого процесу, вивести його на якісно новий рівень, відтак інноваційний напрям розвитку повинен стати для нашої країни пріоритетним. Вагомими детермінантами впливу на підвищення конкурентоспроможності національної економіки стають інноваційні фактори, зокрема науковий рівень виробництва, технологічний рівень капіталу, робоча сила, економія ресурсів і новаторський стиль управління.

Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється швидким зростанням впливу нових технологій на економічний розвиток України. Світ вступив в епоху «інтелектуальної економіки», або «економіки знань», де основними джерелами добробуту та провідними факторами виробництва стають інновації, а також творчі досягнення людей. Отже, в сучасних умовах ефективно розвиваються ті підприємства, які вчасно реагують на вимоги ринку, створюють та добре організовують виробництво конкурентоспроможною продукції, забезпечують ефективність перебудови внутрішньовиробничого управління [1, с. 7].

Під інноваційною розуміють економіку, орієнтовану на розробку, випуск, продаж на ринку та споживання продукції, що втілює останні, передові досягнення науки та техніки. Відтак, інноваційною продукцією є не тільки товари у матеріальній формі, але й інтелектуальний товар: технології, алгоритми, програми, тощо [2, с. 24].

У науковій економічній літературі зустрічаємо різні тлумачення сутності поняття «інновації». Під поняттям «інновації у галузі торгівлі» В. Іжевський розуміє «результат інноваційної діяльності у вигляді удосконаленого торгово-технологічного й організаційно-управлінського процесу, метою якого є не лише досягнення економічного та соціального ефекту, а й формування конкурентоспроможних торговельних систем» [3, с. 101].

В. Апопій, Ю. Хом'як вважають, що «інновація – це процес, спрямований на створення, виробництво, розвиток та якісне удосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм та їх впровадження у практичне застосування з метою отримання економічного ефекту та забезпечення ринкового успіху підприємства чи організації» [4, с. 6].

Так, враховуючи особливості сфери послуг, Ю. Рижкова трактує інновації як «впровадження нових або значно змінених послуг і способів їх надання чи впровадження нових або значно змінених товарів (у випадку, коли інновація в послугах може привести до впровадження нових товарів)» [5, с. 45]. Щодо сфери торгівлі, то під послугою мають на увазі продаж товару.

Складові інноваційної політики (маркетингова політика, політика структурних змін, інвестиційна політика) можуть ініціювати певні інновації, спрямовані на вирішення проблем у певній функціональній сфері. При дослідженні процесів формування інноваційної політики на підприємствах торгівлі враховують вплив сукупності чинників: обсяги господарсько-торгівельної діяльності; стан розвитку матеріальної бази, купівельну спроможність населення; розвиток науки і техніки в державі; виробництво товарів; імпорту товарів; кадровий потенціал галузі; культуру та компетентність управління; податкове законодавство.

За умов переходу економіки України і суб'єктів господарювання до інноваційної моделі розвитку істотно зростає роль системного та своєчасного аналізу інноваційної діяльності підприємства. Процес комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності здійснюють у чотири етапи. Ефективність інновацій, яка виявляється на мікроекономічному та макроекономічному рівнях, – це величина, що визначається конкретною здатністю інновацій зберегти певну кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів з розрахунку на одиницю створених продуктів, технічних систем, структур.

Основними критеріями оцінювання результатів інновацій є актуальність, значущість та багатоаспектність. Ефект від застосування нововведень може характеризуватися збільшенням прибутку, отриманого шляхом економії від зниження собівартості, і збільшенням виручки від зростання обсягу реалізації продукції.

В економічній літературі висвітлюється значна кількість підходів до типології інновацій. Найбільш характерною, на наш погляд, є класифікація інновацій, яка була запропонована топ-менеджером у сфері роздрібною торгівлі Е. Блондо. Він виділяє сім типів інновацій, які є характерними для роздрібною торгівлі [6]: радикальні інновації (інтернет-торгівля); покрокові інновації (поступове збільшення простору для проходження в торгових площах); соціальні інновації (цілодобово відкриті магазини або модель роботи Seven-Eleven, можливість придбання товарів у кредит, платіжні станції); технічні інновації (використовувана гіпермаркетами та дискаунтерами партитивна упаковка виробників); революційні інновації (технології електронного обміну даними між торговельним підприємством і виробником, комплексні програми для управління ресурсами компанії – ERP-системи); локальні інновації (створення власних торговельних марок); архітектурні інновації (комерційні відносини та технології складування товарів, представлення товарів потенційним покупця). Зазначені типи поділялися за принципом зміни та вдосконалення комерційних відносин і (або) технологій.

Торгівля як сполучна ланка між товаровиробниками та споживачами не може залишатися за межами економічних тенденцій розвитку суспільства у будь-якій країні. Об'єктивне та суб'єктивне намагання багатьох підприємств досягти лідерства в умовах жорсткої конкуренції та відносного вирівнювання в доступі до ресурсів розвитку в умовах глобалізації зумовлює необхідність модернізації виробництва та впровадження інновацій у господарську діяльність.

Сфера торгівлі в Україні посідає значне місце в національному господарстві, оскільки забезпечує товарно-грошовий обмін у формі купівлі-продажу на суму понад 1,8 трлн грн на

рік, формує 14-15% ВВП, забезпечує зайнятість 25% трудових ресурсів країни.

У сфері товарного обігу відбуваються процеси створення нових типів і форматів магазинів, кількість яких у 2012 році склала 1816 од., що перевищує кількість порівняно з 2005 р. удвічі. На даний час концентрація товарообігу в великих і середніх підприємствах торгівлі досягла 80% в загальнонаціональному товарообігу. Великі торговельні об'єкти мають низку переваг економічного, технологічного і організаційного характеру, що зумовлює їх прискорений розвиток. Вони набувають організаційної форми мереж широкоформатних підприємств роздрібною торгівлі. Мережі таких підприємств носять корпоративний характер і належать великим торгово-промисловим групам: «Фуршет», «Сільпо», «Максі», «Метро кеш енд Керрі», «Ельдорадо», «Епіцентр», «Фокстрот» та ін.

У той же час внутрішня торгівля України продовжує розвиватися в основному екстенсивним шляхом, а для забезпечення якісних перетворень необхідною є активізація інвестиційних процесів у цій сфері діяльності, особливо у частині розширення масштабів і асортименту реалізації інноваційної продукції та підвищення якості товарів.

Торгівля є однією із галузей, що мають високий інноваційний потенціал. У торговельній галузі України активно розвиваються передові технології торгівлі та маркетингу, різноманітні інформаційні, технічні та технологічні інноваційні проекти розвитку, які докорінним чином змінюють традиційне уявлення про торговельний бізнес.

Інвестиційна привабливість підприємств роздрібною торгівлі в Україні пов'язана з нерозвиненістю торговельної інфраструктури, значною нестачею торговельних площ, технологічно відсталістю торговельних операцій у більшості підприємств, низьким рівнем конкуренції і слабкими бар'єрами входження на ринок. У той самий час зростають вимоги українських споживачів щодо широкого товарного асортименту, якості товарів і послуг підприємств роздрібною торгівлі, наближення їх до стандартів аналогічних підприємств Європейського Союзу та США.

Процес формування інноваційної політики на підприємствах роздрібною торгівлі повинен здійснюватися на таких принципах: орієнтація на потреби споживача (ринку), інформаційна забезпеченість комерційних рішень, плановірність і комплексність, цілеспрямованість [3].

Визначальними характеристиками сфери товарного обігу є: модернізація торгівлі на інноваційних засадах і змішаних інвестиціях; створення сумісних та іноземних підприємств; зростання масштабів експорту та імпорту товарів; експансія іноземного торгового капіталу; розвиток нових мотиваційних механізмів, економічних регуляторів, стандартів, нормативів. [7, с. 9].

Для моніторингу застосування інновацій підприємствами України та розповсюдження такого досвіду в країні останні п'ять років впроваджується європейській підхід і стандарти статистики інноваційної діяльності в економіці. Торгівля в Україні не стоїть осторонь таких глобальних тенденцій економічного розвитку, як інновації. Підтвердженням цього є дослідження багатьох консультаційних компаній (у т. ч. «Fast Company», «GfK», «PSFK») щодо розвитку підприємств роздрібною торгівлі та їх інновацій, які свідчать про інноваційні зміни в їхній діяльності [8, с. 255].

Активному розвитку торгівлі в Україні сприяють такі фактори: перевищення темпів збільшення роздрібною товарообігу над темпами зростання реального ВВП України; стабільне



збільшення доходів і витрат населення, темпи якого оцінюються на рівні 7-12% для міського населення України; підвищення купівельної спроможності; переорієнтація споживачів із цінового на якісні параметри під час здійснення купівлі товарів; покращення культури споживання в результаті підвищення вимог як до якості й асортименту товарів, так і до якості обслуговування; розвиток ринкової інфраструктури; високий рівень прибутків галузі та зацікавленість у внутрішніх інвестиціях і/або диверсифікації українських підприємств, де роздрібна торгівля стає одним із пріоритетних напрямів диверсифікації; набуття досвіду та навичок роботи торгівлі й розвиток торгових форматів і мереж тощо [9].

Сфера торгівлі розвивається за заданим інноваційним напрямом економіки країни в цілому. Про підвищення загальної інноваційної активності українських підприємств свідчить, за даними Держкомстату України, збільшення обсягу виконаних науково-технічних робіт у 2013 р. на 4,7% [10].

Інтенсивний розвиток підприємств роздрібною торгівлю останніми роками забезпечується не тільки інвестиціями та інформатизацією бізнес-процесів, але й інноваціями: з'являються нові послуги, застосовуються інші методи ціноутворення і продажів, формуються нові канали збуту, нові правові взаємовідносини з посередниками, впроваджуються нові методи управління персоналом тощо.

За умови актуалізації інноваційного розвитку торговельних підприємств, активізації появи та розвитку нових форматів і концепцій торгівлі традиційні складові успішної діяльності – місце розташування, асортимент, ціна – стають недостатніми умовами для успіху. Відтак, новим підходом є: «інформація – асортимент – ціна – винятковість – новизна – позитивний купівельний досвід (комфорт) – позиціонування та диференціація» [6].

Економічні умови, що склалися сьогодні, вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, яка потребує нових поглядів на управління цією діяльністю, виділяючи стратегічні (залучення вітчизняних джерел постачання товарів; освоєння нових методів організації праці та формування торгово-технологічного процесу; пропозиція споживачам товарів із покращеними властивостями) та оперативні аспекти (оперативне планування структури роздрібного товарообігу; розробка системи стимулювання збуту; розробка системи стимулювання інновацій).

Висновки і пропозиції. За умов переходу економіки України до інноваційної моделі розвитку зростає роль системного та своєчасного аналізу інноваційної діяльності підприємств сфери роздрібною торгівлі. Інноваційний розвиток тут повинен здійснюватися одночасно за двома напрямками: науково-технічним (матеріальний аспект) і організаційно-управлінським (нематеріальний аспект), що дає можливість визначити та зафіксувати низку концептуальних положень щодо побудови оптимальної моделі управління інноваційною діяльністю у сфері торгівлі.

Аналіз розвитку торгівлі дає можливість визначити інноваційні пріоритети для України, а саме: активний розвиток електронної торгівлі; впровадження в практику роботи гнучкого електронного ціноутворення, електронних засобів супроводу і штрихового кодування товарів, засобів радіочастотної технології моніторингу рухів відвідувачів; використання інноваційних рішень, для переходу до персоналізованого обліку покупців за рахунок впровадження клубних, дисконтних і карток самообслуговування; комплексна автоматизація усіх бізнес-процесів сучасної роздрібною торгівлі; розробка форматних та товарних новацій, які спрямовані на скорочення часу покупців і надання їм екологічних і раціональних для споживання товарів та послуг.

Необхідність розроблення інноваційної політики на підприємствах роздрібною торгівлю обумовлюється потребою у стратегічному управлінні інноваційною діяльністю. Управління охоплює стратегічні та оперативні аспекти і повинно бути націлене на створення або залучення інновацій та систематичну цілеспрямовану діяльність із вдосконалення існуючих торгово-технологічних і торгово-виробничих процесів.

#### Література:

1. Інноваційний вектор розвитку торгівлі в Україні / Л. Лігоненко, Г. Красевич // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 7-14.
2. Сидоренко В. Інноваційний шлях розвитку економіки України очима практика [Текст] // Інтелектуальна власність. – 2011. – № 9. – С. 24-33.
3. Іжевський В.В. Сучасні підходи до управління інноваційними процесами на підприємстві / В.В. Іжевський // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Випуск 260: В 6 т. – Т. I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 100-110.
4. Сутність і типологія інновацій в торгівлі / Торговля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць / [редакц. кол.: Апопій В.В., Дайновський Ю.А., Скибінський С.В. та ін.]. – Львів: Львівська комерційна академія, 2011. – Вип. 12. – С. 5-8.
5. Рижкова Ю.О. Міжнародний досвід обстеження інновацій у сфері послуг / Ю.О. Рижкова // Проблеми науки. – 2008. – № 11. – С. 43-47.
6. Блондо Э. Инновации в розничной торговле / Эрик Блондо // Бизнес-журнал. – 2005. – № 4. – С. 48-51.
7. Глобалізаційні процеси і нові тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України / Торговля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць / [редакц. кол.: Апопій В.В., Куцук П.О., Шевчук В.О. та ін.]. – Львів: Львівська комерційна академія, 2014. – Вип. 16. – С. 7-13.
8. Совершенна І.О. Розвиток інноваційної діяльності в Україні (Аналіз за європейською методологією) / І.О. Совершенна, І.М. Підкамінний // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 254-259.
9. Грисюк Ю.С. Оптимізація ланцюга постачань як підґрунтя для забезпечення ефективності ритейл-бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <[http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009\\_6/09gysebr.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009_6/09gysebr.pdf)>.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

#### Пугачевская Е.И. Стратегические направления и тенденции инновационного развития торговли

**Аннотация.** В статье исследована проблематика внедрения инноваций в деятельность торговых предприятий. Освещены основные тенденции развития внутренней торговли Украины и инновационной деятельности торговых предприятий. Обоснованы стратегические приоритеты та направления инновационного развития торговли.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, розничная торговля, инновационно активные предприятия, экономическое развитие, сфера товарного обращения, информатизация бизнес-процессов.

#### Pugachevska K. Strategic directions and innovation development tendencies in trade

**Summary.** The problem of innovation activity in commercial enterprises is researched in the article. The basic tendencies of domestic trade development in Ukraine and of trade enterprises innovation activity are represented. Strategic priorities of innovation development and trade are grounded.

**Keywords:** innovations, innovation activity, retail trade, innovation active enterprises, economic development, scope of commodity circulation, informatization of business processes.

---

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

---

*Данкевич А.Є.**д.е.н., професор кафедри економіки підприємства,  
Житомирський державний технологічний університет*

## ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

**Анотація.** У статті проаналізовано діяльність холдингів в аграрному секторі економіки, досліджено їх організаційно-економічний механізм побудови. Проведено детальний аналіз особливостей економічної ефективності їх діяльності, форм налагодження виробничих процесів та господарсько-фінансових взаємозв'язків. Доведено, що сучасні інтегровані формування вийшли далеко за межі звичайних організацій, а їхній вплив на розвиток національної економіки країни не є локальним, оскільки досить часто саме вони встановлюють «правила гри» на вітчизняній економічній арені. Висвітлено переваги й недоліки інтегрованих структур та науково обгрунтовано пропозиції щодо перспектив їх подальшого розвитку.

**Ключові слова:** інтеграція, інтеграційні процеси, агрохолдинг, інституції, агропромислове виробництво, конкурентоспроможність, ефективність, управління.

**Постановка проблеми.** Протягом майже двадцяти років трансформаційних процесів, що характеризувались розукрупненням великих підприємств та пошуком оптимальної моделі розвитку, у сільськогосподарському виробництві посилились інтеграційні процеси та почали формуватись великі за масштабом агропромислові об'єднання – холдинги [3]. Вони, як правило, охоплюють виробництво, переробку та реалізацію готової продукції. Важливим є вивчення особливостей аграрних холдингів, їх внеску у розвиток аграрного сектора економіки та розробки науково обгрунтованих пропозицій щодо перспектив їх подальшої діяльності.

Для аграрного сектора інтеграційні об'єднання у даний час особливо важливі, оскільки сприяють входженню до світової економічної системи, прискореному досягненню необхідного рівня конкурентоспроможності. З точки зору оптимізації оподаткування об'єднання кількох юридичних осіб в холдинг є найбільш ефективним і поширеним у вітчизняній практиці. Ядром агрохолдингу є керуюча компанія, яка здійснює управління та координує його діяльність [2]. Складовими такого формування є безпосередньо сільськогосподарські й переробні підприємства та організації оптово-роздрібною торгівлі. Агропромислові холдинги набувають вигляду «економіки у економіці» [5]. У їх складі, крім сільськогосподарських товаровиробників, обов'язково є хоча б одне промислове підприємство, а також можуть бути торговельні, постачальницькі структури, банки, страхові компанії тощо. Дані особливості посилюють їх вплив на розвиток аграрного сектора економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання формування інтегрованих структур висвітлені у працях В.Г. Андрійчука [2], П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, С.І. Дем'яненка, В.І. Бойка, В.П. Василенка, Ю.О. Нестерчук [5; 6], А.Г. Мазура, О.А. Родіонової, М.А. Хвесика, М.Й. Хорунжого [8] та ін. Значний науковий і практичний інтерес представляють теоре-

тико-методологічні засади аналізу економічної ефективності агрохолдингів, які висвітлені в дослідженнях С.Б. Авдашевої [1], О.О. Єранкіна [3], П.А. Стецюка [3], Г.В. Черевко [12]. Заслужують на увагу фундаментальні дослідження М.Ф. Кропивка, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка [6], О.О. Мороза [4]. У той же час виникає необхідність дослідження особливостей функціонування агрохолдингів та їх впливу на розвиток економіки.

**Мета статті** полягає у визначенні інституційно-економічних аспектів розвитку інтегрованих структур у сільському господарстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розв'язання проблеми інституційних ефектів розвитку інтегрованих структур має важливе значення за умов глобалізації вітчизняної економіки. У період 2000–2015 рр. відбувся бурхливий розвиток агрохолдингів в аграрній сфері, що призвело до якісно нового їх розвитку та значного розширення сфери діяльності. Нині гостро постало питання про послаблення негативного впливу даних формувань на аграрну політику держави, оскільки має місце ситуація, коли вони, набуваючи значної фінансової могутності, виходять з-під державного контролю [7]. В окремих випадках спостерігається навіть посилення їх тиску на інститути державної влади [6].

У науковій літературі тривають суперечки щодо приналежності агрохолдингів до інститутів. Провівши детальний аналіз їх структури, діяльності, форм налагодження виробничих процесів та господарсько-фінансових взаємозв'язків, ми дійшли висновку, що сучасні інтегровані формування вийшли далеко за межі звичайних організацій, а їхній вплив на розвиток національної економіки країни не є локальним, оскільки досить часто саме вони встановлюють «правила гри» на вітчизняній економічній арені [1]. Активному розвитку агрохолдингів та посиленню їх фінансової стійкості сприяють значні обсяги інвестицій, у тому числі й іноземних, що зумовлює включення України до світових інтеграційних процесів.

Поняття інституційно-економічних аспектів розвитку інтегрованих структур у вигляді агрохолдингів є багатоаспектним та багатокомпонентним. Процесу інтеграції, як правило, притаманне утворення так званого «агропромислового ланцюга». Взаємодіючи, господарські структури, які є ланками такого ланцюга, мають досить високі економічні показники, що зумовлено отриманням додаткових інституційних ефектів від їх господарської діяльності [8]. Дослідження дозволяють виділити шість основних груп аспектів: інвестиційні, управлінські, організаційні, кадрові, фінансові та соціальні (рис. 1).

Інвестиційний аспект проявляється через механізм залучення інвестицій. Інструменти створення інвестиційного ефекту, на нашу думку, такі: легалізація бізнесу, формування власного бренду та можливість передачі його нащадкам, що робить його привабливішим; вихід на біржі, що дозволяє залучати інвестиції через емісію акцій; диверсифікація портфеля активів, ріст капіталізації.

Управлінські аспекти забезпечуються в результаті прийняття ефективних організаційних рішень. З цією метою при налагодженні механізму управління агрохолдингу використовуються: системний підхід до прийняття рішень та організації бізнесу; планування та бюджетування бізнес-процесів; єдині методологічні підходи до аналізу, обліку та контролінгу виробничих процесів; автоматизовані центри управління виробництвом; створення замкнутого циклу виробництва [4].

Організаційні аспекти полягають в економії на масштабах виробництва та скороченні витрат на зберігання. У той же час економія на масштабах виробництва забезпечується через: швидку адаптацію до змін зовнішнього середовища; використання досягнень науково-технічного прогресу; уніфікацію технологічних процесів, формування доданої вартості на всіх стадіях виробничого циклу, організацію єдиної системи закупівель і продажу; скорочення витрат на сировину і матері-

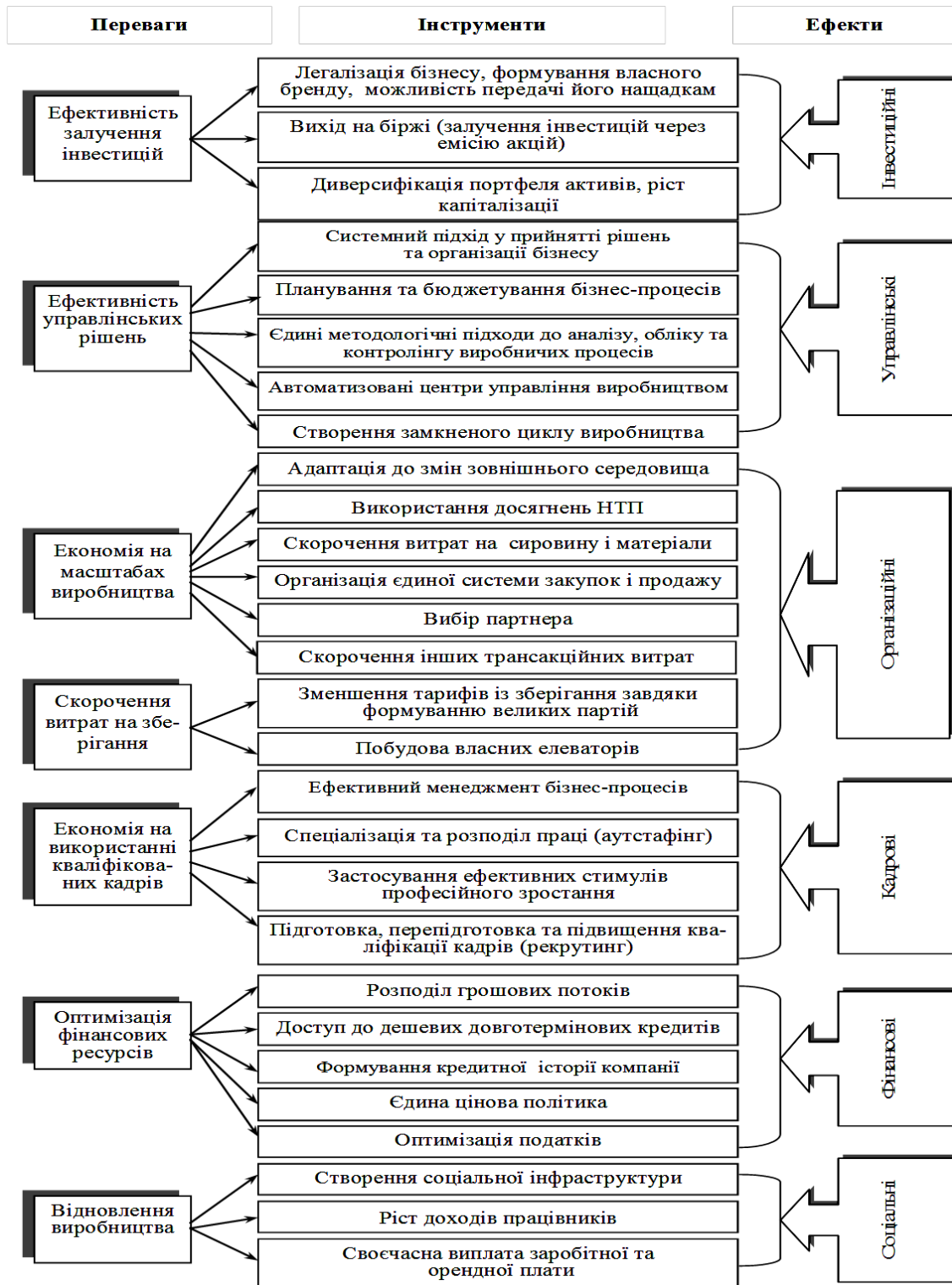


Рис. 1. Основні переваги розвитку агрохолдингів та шляхи їх забезпечення

Джерело: дослідження автора



али; зменшення інших трансакційних витрат, що виникають у результаті обміну права власності на сільськогосподарську продукцію і сировину в процесі її купівлі-продажу [9].

Скорочення витрат на організацію постачання сировини та матеріалів здійснюється через формування спільних закупівель для певної ланки інтегрованих підприємств або шляхом залучення логістичних центрів і зумовлює створення організаційного ефекту діяльності агрохолдингу. Скорочення витрат на зберігання досягається шляхом: зменшення тарифів із зберігання при формуванні великих партій та побудові власних елеваторів, створення систем пріоритетів при комплектації та доставці замовлень, що, у свою чергу, сприяє підвищенню ефективності роботи із замовниками.

Фінансові аспекти проявляються в оптимізації фінансових ресурсів та забезпечуються шляхом: розподілу грошових потоків; доступу до дешевих довготермінових кредитів; формування кредитної історії компанії; єдиної цінової політики; оптимізації податків.

Соціальний аспект забезпечується завдяки відновленню виробництва та характеризується: створенням соціальної інфраструктури; зростанням доходів працівників; своєчасною виплатою заробітної та орендної плати.

Кадровий аспект включає: ефективний менеджмент бізнес-процесів; спеціалізацію та розподіл праці (аутстафінг); застосування ефективних стимулів професійного зростання; підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів. Ефект від застосування кваліфікованих кадрів проявляється у підвищенні ефективності роботи персоналу з одночасним регулюванням рівня заробітної плати співробітників та зумовлює: оптимізацію чисельності персоналу; оперативний перегляд існуючих показників ефективності та посилення мотивації співробітників на досягнення кращих фінансових результатів роботи компанії.

Найбільш поширеним показником ефективності в аграрному бізнесі є аналітичний показник EBITDA (англ. Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – прибуток до вирахування витрат по виплаті відсотків і податків і нарахованої амортизації [11]. Як свідчить порівняльний аналіз ефективності роботи агрохолдингів, в рослинництві в середньому даний показник сягає 300 доларів США на 1 га (табл. 1). При цьому більш ефективними є компанії із площею обробітку до 100 тис. га.

За свідченнями експертів, такі земельні масиви дозволяють більш оперативно виправляти виникаючі проблеми. В разі збільшення площі «економіка масштабу починає працювати у зворотний бік, і ефективність компанії знижується» [10].

Незважаючи на позитивні тенденції розвитку агрохолдингів, результати дослідження показують, що ряд компаній з різних причин повністю чи частково у перший рік не розпочали виробничу діяльність на орендованих землях. Характерним для агрохолдингів є запровадження монокультури та недотримання науково обґрунтованих норм ведення господарської діяльності. Значна їх частина сплачує податки в бюджети територіальної громади за місцем своєї державної реєстрації, що призводить до скорочення надходжень у місцеві бюджети.

**Висновки.** Проаналізувавши інституційно-економічні аспекти діяльності агрохолдингів? варто відмітити, що вони мають значний вплив на формування сучасних тенденцій розвитку аграрного сектора економіки і визначають новий вектор його розвитку.

Створення агрохолдингів є моделлю подальшого розвитку аграрного сектора економіки України, що дозволить вивести його на якісно нову траєкторію стабільного, високоефектив-

ного та конкурентоспроможного функціонування і вирішити пріоритетні завдання, а саме: продовольчу проблему, досягнути раціональних норм споживання основних продуктів харчування усіма верствами населення країни, збільшити експортний потенціал вітчизняного аграрного сектора. Крім того, ця стратегія покликана відродити вітчизняне сільськогосподарське виробництво, забезпечити комплексний благоустрій, соціально-економічну й екологічно зрівноважену трансформацію сільських територій і поселень.

Таблиця 1

Показники фінансово-господарської діяльності 20 найуспішніших агрохолдингів за 2014 р.

№	Назва компанії	Землі в обробітку, тис. га	ЕБІТДА в рослинництві, \$/гектар
1	«Сварог Вест Груп»	80	700
2	GrainAlliance («Баришівська зернова компанія»)	50	560
3	«Агроспецсервіс»	41	520
4	«Чиста криниця»	50	500
5	«Індустріальна молочна компанія»	137	420
6	«Вінницька агропромислова група»	43	35
7	TrigonAgri	49	336
8	UkrLandFarming	653	311
9	«Агрейн»	130	300
10	«Росток-Холдинг»	60	297
11	AgroGeneration&Harmelia	120	244
12	«Укрпромінвест-Агро»	122	237
13	«Агропросперіс»	430	231
14	«Миронівський хлібопродукт»	380	231
15	«Нібулон»	82	225
16	KSGAgro	94	200
17	«АПК Інвест»	41	190
18	«Українські аграрні інвестиції»	234	179
19	«Агро Інвест Україна»	30	156
20	«Астарта»	245	124

Джерело: власні розрахунки на основі [10]

Для реалізації конкурентних переваг агрохолдингів необхідно здійснювати аграрну політику, яка повинна стати пріоритетом в системі економічних перетворень.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є доповнення уніфікованої та диференційованої міжнародної системи категорій (інституту, інституції й організації) з врахуванням специфіки розвитку ринкових умов господарювання в Україні та подальше розкриття економічної їх природи.

#### Література:

1. Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия / С.Б. Авдашева – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 186 с.
2. Андрійчук В.Г. Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 5–21.
3. Єранкін О.О. Формування агропромислових формувань в Україні: глобалізаційний і маркетинговий аспект / О.О. Єранкін // Вчені записки: зб. наук. праць КНЕУ. – 2008. – № 10. – С. 175.

4. Мороз О.О. Діяльність інтегрованих сільськогосподарських підприємств / О.О. Мороз // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 96–103.
5. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: [монографія] / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець Сочинський, 2009. – 372 с.
6. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / [Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко, М.Й. Малік та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 50 с.
7. Офіційні сайти холдингів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://domik.volyn.ua/articles/top-25-lendlordiv-ukraini>.
8. Хорунжий М.Й. Організаційно-економічні трансформації у сільськогосподарському виробництві в процесі його капіталізації / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 51–57.
9. Стецюк П.А. Передумови та можливості розвитку інтегрованих формувань: фінансовий аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nnibm.khntusg.com.ua/library/visniki/vesnik\\_99.pdf](http://nnibm.khntusg.com.ua/library/visniki/vesnik_99.pdf).
10. Рейтинг 20 самых эффективных агрокомпаний Украины // FORBES. – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1399408-rejting-20-samyh-effektivnyh-agrokompanij-ukrainy/1399420#cut>.
11. EBITDA / Википедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/EBITDA>.
12. Черевко Г., Колодій А. Агрохолдинги в агробізнесі України: шанси і загрози / Г. Черевко, А. Колодій // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 3–4. – С. 3–9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ae\\_2012\\_5\\_3-4\\_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ae_2012_5_3-4_3.pdf).

**Данкевич А.Е. Институционно-экономические аспекты развития интегрированных структур**

**Аннотация.** В статье проанализирована деятельность холдингов в аграрном секторе экономики, исследован их организационно-экономический механизм построения. Проведен детальный анализ особенностей экономической эффективности агрохолдингов, форм налаживания производственных процессов и хо-

зяйственно-финансовых взаимосвязей. Доказано, что современные интегрированные формирования вышли далеко за пределы обычных организаций, а их влияние на развитие национальной экономики страны не является локальным, поскольку достаточно часто именно они устанавливают «правила игры» на отечественной экономической арене. Отражены преимущества и недостатки интегрированных структур и научно обоснованы предложения относительно перспектив их последующего развития.

**Ключевые слова:** интеграция, интеграционные процессы, агрохолдинг, институции, агропромышленное производство, конкурентоспособность, эффективность, управление.

**Dankevych A.Y. The institutional-economy effects of integrated structures**

**Summary.** The paper analyzed the holding activities in the agrarian sector of the economy and investigates the organization-and-economic mechanism of agroholding construction. It also carries out a detailed analysis of agroholding structure, activity characteristics, forms of organizing production processes and economic-and-financial interrelations. The author proved that present-day integrated formations have gone far beyond the limits of common organizations, and their influence on the development of the country's national economy is not local, since rather often precisely they lay down 'the rules of the game' on the domestic economic scene. The article elucidates the advantages and disadvantages of integrated structures and scientifically substantiates the suggestions concerning the prospects of their further development.

**Keywords:** integration, integration processes, agroholding, institutional, the scale of production, competitiveness, efficiency, management.

*Алмашій Я.І.,  
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,  
Ужгородський національний університет*

## АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

**Анотація.** У статті автором узагальнено та проаналізовано підходи до вирішення проблеми антикризового управління підприємством. У результаті узагальнення підходів щодо визначення сутності та основ антикризового фінансового управління визначено, що в сучасній глобальній економіці проблеми вивчення антикризового фінансового управління є вкрай актуальними. У зв'язку із цим антикризове фінансове управління ґрунтується на поглибленому аналізі фінансово-господарського стану підприємства та розробленні антикризових заходів, що дозволить підприємству передбачити й уникнути банкрутства, а також підвищити ефективність своєї діяльності.

**Ключові слова:** антикризове фінансове управління, бізнес, кризове явище, неплатоспроможність, банкрутство, фінансовий менеджмент.

**Постановка проблеми.** Криза в реальній економіці вибухає найперше у фінансовій сфері та завдає удару по реальному сектору економіки. Потік кредитних зобов'язань заходить у глухий кут. Без кредитів немає інвестицій. Без інвестицій і життєвий цикл не працює. Як наслідок – спад, зростання безробіття, зниження доходів держави і скорочення соціальних виплат. Постійне економічне зростання неможливе без інвестицій в наступному циклі, без експлуатації капіталу, щоб отримати найвищі прибутки у нещадній конкуренції. Якщо мова йде про сферу фінансового капіталу, то прибуток можна одержати за умови, що капітал прагне до максимального прибутку. В сучасних умовах з кризою ідентифікують загрозу неплатоспроможності та банкрутства підприємства, що призводить до його фінансової кризи. Фінансова криза на підприємстві є похідною від виробничої, адже проблема у діяльності фірми призводить до втрати потенціалу, успіху, загрожує його платоспроможності та подальшому існуванню як суб'єкта бізнесової діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням підвищення ефективності антикризового фінансового менеджменту присвячено ряд праць таких вчених, як О.В. Василенко, Л.О. Лігоненко, С.М. Ілляшенко, В.В. Іванов.

**Мета статті** полягає у тому, що досконале вивчення антикризового фінансового менеджменту дає можливість ефективно використовувати фінансовий механізм з метою запобігання банкрутству та забезпечення фінансового оздоровлення підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова криза підприємства – одна із форм порушення його фінансової рівноваги, яка відбиває унаслідок дії різноманітних факторів суперечності між фактичним станом фінансового потенціалу підприємства та фінансовими потребами, що несе найбільш небезпечні потенційні загрози функціонуванню підприємства. До зовнішніх фінансових чинників, що характеризують можливість адаптації до умов навколишнього середовища, належать: неефективна фінансова стратегія, низька ліквідність активів,

зростання дебіторської заборгованості, висока частка позикового капіталу, неякісний фінансовий істеблішмент та менеджмент.

У цілому світі, особливо протягом останніх років, у бізнесі з регулярним перемикуванням між оптимізмом і песимізмом з'являються нові рекомендації щодо шляхів виходу із фінансової кризи. Але є одна особливість: фінансова криза, головним чином, навантажила фінансове становище багатших країн у світі. Світова економіка буде реагувати на це посиленням фінансової і грошово-кредитної політики – посткейнсіанський рецепт. На даний момент існує багато суперечок про те, що як повинна розвиватися країна, щоб компенсувати можливі майбутні потрясіння.

Головне – потрібно застрахувати себе через накопичення великих запасів валюти, аби уникнути потрясінь від глобального економічного спаду. Особливо важливо нарощувати власний потенціал, щоб залишатися незалежним від коливань на світових товарних ринках.

Жодна країна, багата чи бідна, нестійка на разі від фінансових потрясінь, а отже, світова економіка ще не увійшла в період «посткризи» [11].

Основні методичні та методологічні особливості антикризового фінансового менеджменту дають змогу дослідити окремі його функції, що за своїм змістом здебільшого збігаються з основними фазами управлінського циклу: діагностика наявних проблем (досягнення цілей антикризового менеджменту значною мірою залежить від своєчасного виявлення кризи); загальне формулювання цілей та розроблення антикризової стратегії (антикризова стратегія визначає основні немонетарні та монетарні цілі змін, що плануються на підприємстві, а також загальні механізми досягнення зазначених цілей); оперативне планування (планування вважається головною функцією менеджменту загалом і антикризового зокрема, процес визначення цілей організації та їх змін, стратегій і програм антикризової стабілізації, ресурсів для їх досягнення). Окремі автори зосереджують свою увагу на стратегіях антикризового фінансового управління, що включають: стратегію економії, стратегію повороту, стратегію кризового бізнес-інжинірингу, стратегію виходу. Доленосною проблемою в антикризовому управлінні є підвищення ступеня відповідальності менеджменту та обов'язків за рішення, що приймаються та делегуються. Успішні антикризові заходи нерозривно пов'язані зі скороченням поточних витрат, покращанням координування дій, підсиленням контролю та використанням наявних ситуаційних переваг.

Класичними функціями антикризового фінансового управління є планування (процес визначення цілей організації та їх змін) стратегій і програм антикризової стабілізації, ресурсів для їх досягнення. Вчені пропонують починати із формулювання стратегії та займатися розробкою та реалізацією заходів тактичного характеру в межах антикризових стратегій, не забуваючи про цілі та місію антикризового управління: в межах організаційних цілей забезпечити стабільну комунікацію між персо-



налом, формування гнучкої до кризи організаційної структури підприємства; в межах маркетингових цілей відродити збутову діяльність; в межах фінансових цілей максимізувати прибутковість та мінімізувати дефолтні стани; в межах виробничих цілей адаптувати обладнання до виробничих можливостей виробництва згідно з сучасними вимогами інноваційної активності; в межах кадрових цілей сформувати нормальний психологічний клімат у колективі. Раннє діагностування передкризового стану підприємства і застосування превентивних заходів щодо відновлення фінансової стійкості та стабільності підприємства, мінімізація наслідків неплатоспроможності; запобігання зниженню інвестиційної та інноваційної привабливості, регулярний моніторинг кадрової політики підприємства можуть вплинути на покращення якості антикризового фінансового управління [6; 8; 10]. Організація передбачає формування оптимальної структури й обсягу використовуваних коштів, апарату управління і кадрів для ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Мотивація стимулює зацікавленість усього колективу і кожного працівника у зростанні ефективності діяльності підприємства з метою найшвидшого виходу з кризи за допомогою раціональної системи заохочень і санкцій. Контроль забезпечує прогнозування відхилень від намічених цілей для своєчасного оперативного внесення змін для підвищення ефективності антикризових заходів.

Антикризове фінансове управління, відповідно до програми ефективного антикризового менеджменту в бізнесі, передбачає відновлення фінансової стабільності та стійкості підприємства. Плановим є вивчення необхідності зміни стратегії підприємства, можливості випуску нової та інноваційної продукції, виходу на нові ринки збуту та освоєння нової мережі дистрибуції товару, моніторингу внутрішніх та зовнішніх аспектів діяльності підприємства та дослідженні комплексної системи фінансових, організаційних, кадрових, маркетингових, виробничих зв'язків бізнесу. Завдяки ануляції неплатоспроможності, відновлення фінансової стабільності підприємства, в цілому зміни фінансової стратегії отримуємо прискорення економічного зростання бізнесу, що впливає на стабілізацію діяльності і вказує на ефективний фінансовий менеджмент. Моделювання фінансових процесів на підприємстві передбачає використання різноманітних методів фінансового управління та видів фінансових моделей: оперативний механізм фінансової стабільності – механізм базується на принципі «відсікання зайвого», є захисною реакцією підприємства на несприятливий фінансовий розвиток і позбавлений наступальних управлінських рішень; тактичний механізм фінансової стабільності – механізм із використанням окремих захисних заходів, у цілому є наступальною тактикою, спрямованою на перелом несприятливих тенденцій фінансового розвитку, ґрунтується на використанні моделей фінансової рівноваги в довгостроковому періоді; стратегічний механізм фінансової стабілізації – це механізм винятково наступальної стратегії фінансового розвитку, що ставить за мету прискорення загального економічного розвитку підприємства, використовує моделі прискореного економічного зростання підприємства [12]. Застосування маркетингових антикризових програм, як показує досвід провідних компаній світу, є обов'язковою частиною стратегічного й тактичного плану антикризового бізнес-плану. Необхідність впровадження стратегії просування інноваційних продуктів на ринки, захоплення нових сегментів ринку, диверсифікації бізнес-рішень продиктована провідною роллю бізнес-стратегії в рамках маркетингової політики. Як складова стратегічного

планування інвестиційна політика передбачає такі основні напрями: управління ризиком, програмно-цільове управління і складання капітальних бюджетів, стратегічний аналіз, стратегічне управління, що охоплює основні три кити бізнесу: інвестиції, фінансування та виробничу діяльність.

Ефективність виробничої діяльності підприємств може бути забезпечена лише за умов оптимального використання виробничих ресурсів, ефективної інвестиційної і фінансової політики. В рамках інвестиційної політики на підприємствах необхідно провести оцінку привабливості підприємства й оцінку інвестиційних проєктів, що матимуть успіх та прибуток. В результаті отриманих досліджень розробити антикризову інвестиційну програму підприємства. До антикризової програми бізнесу належить менеджмент персоналу, що передбачає сукупність цілеспрямованих дій керівного складу організації та структурних підрозділів з управління підлеглими, спрямованих на досягнення поставлених загальних і специфічних цілей підприємства через систему мотивації. Операційний менеджмент аналізує складові організаційної структури підприємства, а саме: рівень спеціалізації, концентрації, кооперації, централізації виробництва; управлінські процеси, склад управлінських ланок та їх взаємодію, ступінь централізації управління; рівень господарської самостійності підприємства, його підрозділів і філіалів; рівень використання економічних, організаційних і соціально-психологічних методів управління та ін. На підприємстві необхідно проводити аналіз, який передбачає комплексну оцінку підприємства, що виявить потребу в технологічному переозброєнні підприємства для ефективного подолання і виходу з кризи. Також комплексний аналіз підприємства допоможе виявити вплив усіх зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність підприємства і вжити необхідних дій для успішного подолання наслідків кризових явищ. Впровадження політики та генеральної програми антикризового фінансового управління бізнесу при діагностованій високій ймовірності банкрутства передбачає: здійснення регулярного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку; визначення меж кризового стану підприємства; вивчення основних аспектів, що характеризують кризовий розвиток підприємства; формування системи цілей виходу підприємства з кризового стану, адекватних його масштабам; вибір і використання дієвих внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства, що відповідають масштабам його кризового фінансового стану; вибір ефективних форм санації підприємства; забезпечення контролю результатів розроблених заходів щодо виведення підприємства з фінансової кризи.

У процесі дослідження ефективності антикризового управління можна виділити основні фактори, що визначають ефективність антикризового управління, а їх розуміння й диференціація допомагають успішно здійснювати й аналізувати цей процес: професіоналізм антикризового істеблішменту та менеджменту; методологія розроблення ризикованих рішень; науковий аналіз обстановки, прогнозування тенденцій; оперативність і гнучкість управління; стратегія і якість антикризових програм; система моніторингу кризових ситуацій – спеціально організовані дії з визначення ймовірності й реальності початку кризи і необхідні для її своєчасного виявлення та ліквідації [7].

Зарубіжна та вітчизняна методологія оцінки ефективності антикризового менеджменту достатньо відрізняються одна від одної, адже актуальність даної проблематики підтверджена популярністю та необхідністю вивчення таких ключових понять, як результат, ефект, ефективність.



Оцінка ефективності антикризового управління проводиться за такою системою критеріїв: тенденційні зміни найважливіших показників економіко-фінансової діяльності та фінансового стану підприємства за період реалізації комплексних антикризових заходів та оперативність отримання позитивних змін в параметрах життєздатності бізнесу.

Для побудови комплексних показників ефективності антикризового менеджменту досліджувані індикатори можуть стати підґрунтям, за допомогою якого можуть оцінюватись альтернативні антикризові пропозиції та формуватися висновок стосовно ефективності системи антикризового фінансового управління підприємством у цілому.

Поглиблений аналіз фінансово-економічного стану підприємства та розробка антикризових заходів є головними інструментами в руках вищого істеблішменту для підвищення ефективності антикризового фінансового менеджменту на підприємстві. На даному етапі розвитку світової економіки важливим є формування власних конкурентних переваг завдяки удосконаленню економічних та якісних параметрів продукції, покращенню сфери виробничо-господарської діяльності починаючи від фінансів і завершуючи маркетингом. У сфері діагностики фінансово-економічного стану підприємства існує чимало проблем загалом через відсутність комплексних ефективних інструментів ідентифікації у цій сфері. Оскільки для діагностики фінансового стану необхідно оцінювати такі основні економічні показники діяльності, як: платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності); фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів); обсяг реалізації; склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки); собівартість продукції у динаміці; прибутки та збитки у динаміці; рентабельність у динаміці, варто зазначити, що не всі індикатори фінансової стійкості є репрезентативними індикаторами, тому важливо доповнити їх коефіцієнтом автономії, фінансовим левериджем. В умовах економічної та політичної нестабільної діяльності бізнесу в країні необхідно та доцільно створити методіку отримання об'єктивної інформації для певних класів диференціації. Аналіз та оцінка підходів до моніторингу та діагностики антикризових фінансових заходів є технологією управління підприємством і виконує прогностичні функції.

Розробка дієвих антикризових фінансових заходів передбачає можливість внесення корективів в управлінні підприємством, що дозволяє підвищити його життєздатність, зокрема, відновити платоспроможність. Однак необхідно враховувати, що життєздатність підприємства змінюється у процесі здійснення господарської діяльності, адже змінюється склад і структура коштів, джерел їх формування, наявність і потреба у фінансових, виробничих ресурсах, персоналі, і тому саме за допомогою оперативного менеджменту можливо вчасно відновити платоспроможність. За допомогою дезінвестування відновлення платоспроможності відбувається за рахунок вилучення частки інвестованого капіталу шляхом продажу активів або недостатність інвестування основних засобів підприємства, що характеризується від'ємним значенням показника чистих інвестицій. Підвищити життєздатність бізнесу можливо за рахунок відновлення фінансової стійкості, тобто такого стану фінансової діяльності підприємства, за якого потреба в прирості активів балансується з можливостями формування підприємством фінансових ресурсів за рахунок власних джерел. Менеджмент грошовими потоками у системі дієвих антикризових заходів передбачає розробку та

реалізацію управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання грошових коштів, організації їх обороту, що спрямовані на забезпечення фінансової рівноваги підприємства, що входить до стратегічного механізму фінансової стабілізації на тривалий період [3].

Ключові фактори успіху у бізнесовій діяльності варто розглядати як процес взаємодії факторів: зовнішніх та внутрішніх. Система забезпечення антикризових фінансових заходів складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством. Процес управління підприємством включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організація, мотивація, контроль та регулювання. Цільова система даного механізму містить у собі цілі та основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору й оцінки досягнення певних цілей та результатів діяльності підприємства. В якості механізму підвищення ефективності антикризових фінансових заходів управління слід розглядати комплексну систему, яка містить певну сукупність важелів, що впливають на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективної діяльності та можуть бути ефективними у випадку чіткого розподілу повноважень на різних рівнях управління та з чітким контролем дотримання норм законодавства і визначених стратегічних цілей, діяти на принципах прозорості, ефективності, економічності, оперативності та активно співпрацювати з усіма структурами, які зацікавлені в розвитку бізнесу.

**Висновки.** Шляхом проведення теоретичного аналізу сутності антикризового фінансового менеджменту, дослідження методичних засад ефективного антикризового фінансового менеджменту бізнесу можна зробити висновки, що підвищення ефективності антикризового фінансового менеджменту є дієвим способом активізації бізнесової діяльності, що дозволить збільшити прибутковість, обсяги вироблених продуктів та наданих послуг та сприятиме підвищенню вирівнюванню економічного балансу та створенню економічного комфорту.

Антикризове фінансове управління підприємством – це ефективно організоване управління, в основу якого покладено застосування арсеналу специфічних методів та прийомів управління фінансами підприємства, які націлені на подолання фінансової кризи, застосувавши фінансовий потенціал підприємства.

#### Література:

1. Антонов В.М. Фінансовий менеджмент: сучасні інформаційні технології: [навч. посіб.] / В.М. Антонов, Г.К. Яловий. – К.: ЦУЛ, 2005. – 432 с.
2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием: [учеб. пособ.] / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2006. – 672 с.
3. Василенко О.В. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / О.В. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 560 с.
4. Верланов Ю.Ю. Фінансовий менеджмент: [навч.-метод. посіб.] / Ю.Ю. Верланов. – Миколаїв: МДГУ ім. П. Могили. – 344 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //Libserver/docs/books/pdf/Verlanov\_FM\_2006.PDF.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: [підруч.] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: ЦУЛ. – 520 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //Libserver/docs/books/pdf/Kramarenko\_Fin\_mened\_2006.pdf.
6. Криза – що чекати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.krisis.org/2009/krisengefluester-wahre-und-falsche-ursachen-der-finanzkrise/print/~pobj.]
7. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2005. – 824 с.

8. Макаренко І.О. Проблеми антикризового управління промисловим підприємством / І.О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6(48). – С. 126–129.
9. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством: автореф. дис. ... докт. економ. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Л.С. Ситник. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2002. – 32 с.
10. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 560 с.
11. The triplecrisis, finance, food and climatechange [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ourworld.unu.edu/en/>.

**Алмаший Я.И. Антикризисное финансовое управление предприятием: сущность и механизмы реализации**

**Аннотация.** В статье автором обобщены и проанализированы подходы к решению проблемы антикризисного управления предприятием. В результате обобщения подходов к определению сущности и основ антикризисного финансового управления определено, что в современной глобальной экономике проблемы изучения антикризисного финансового управления являются крайне актуальными. В связи с этим антикризисное финансо-

вое управление основывается на углубленном анализе финансово-хозяйственного состояния предприятия и разработке антикризисных мер, позволит предприятию предусмотреть и избежать банкротства, а также повысить эффективность своей деятельности.

**Ключевые слова:** антикризисное финансовое управление, бизнес, кризисное явление, неплатежеспособность, банкротство, финансовый менеджмент.

**Almashiy Y.I. Crisis financial management now: the nature and mechanisms of implementation**

**Summary.** The author summarizes and analyzes the approaches to the problem of crisis management. As a result of generalization of approaches to defining the essence and fundamentals of financial crisis management, determined that in today's global economy crisis problems of studying financial management is extremely relevant. Therefore crisis management based on financial depth analysis of the financial condition of the company and the economic development of anti-crisis measures that will allow the company to anticipate and avoid bankruptcy and to increase their efficiency.

**Keywords:** financial crisis management, business, crisis, insolvency, bankruptcy, financial management.

*Бабінська С.Я.,  
аспірант кафедри обліку та аналізу,  
Національний університет «Львівська політехніка»*

## СУТНІСТЬ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

**Анотація.** У статті розглянуто сутність поняття «інноваційний проект» та аспекти, в яких його доцільно розглядати. Наведено причини реалізації, ознаки та основні елементи інноваційних проектів. Визначено стадії життєвого циклу та проаналізовано основні джерела фінансування інноваційних проектів.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, інноваційний проект, концепція життєвого циклу, джерела фінансування.

**Постановка проблеми.** Для того щоб в сучасних умовах підприємство здійснювало ефективну діяльність, йому потрібно постійно створювати та впроваджувати інновації, які є результатом реалізації інноваційних проектів. Саме тому з метою підвищення темпів економічного зростання та конкурентоспроможності підприємства повинні розробляти та реалізовувати інноваційні проекти, які є об'єктом інноваційної діяльності та важливим етапом у процесі функціонування підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням, що стосуються інноваційної діяльності, зокрема інноваційних проектів, присвячено велику кількість наукових праць. Базовими є праці таких науковців: О. Амоші, Б. Андрушківа, Ю. Бажала, В. Беренса, Г. Бірмана, О. Богуславської, П. Гаврилка, М. Денисенка, О. Заклекта, С. Ілляшенка, А. Казанцева, Б. Кваснюка, Н. Кирича, А. Колодійчука, Н. Краснокутської, О. Кузьміна, Р. Патори, І. Підкамінного, Я. Пірселла, Я. Плоткіна, С. Покропивного, А. Посипайла, Я. Риженка, О. Сазонца, О. Собка, В. Соловійова, П. Харіва, Г. Хартоняка, М. Чумаченка, Н. Чухрай та ін. Проте окремі питання залишаються недостатньо вивченими і потребують подальшого дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сьогодні немає єдиного сформованого підходу до розуміння поняття «інноваційний проект», його основних елементів, а також стадій життєвого циклу. Це загострює проблему розуміння сутності інноваційних проектів, які пов'язані зі здійсненням інноваційної діяльності підприємств, та зумовлює актуальність статті.

**Мета статті** полягає у дослідженні сутності поняття «інноваційний проект», визначенні основних елементів, стадій життєвого циклу та джерел фінансування інноваційних проектів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до п. 1 ст. 327 Господарського кодексу України, інноваційна діяльність передбачає інвестування наукових досліджень і розробок, спрямованих на здійснення якісних змін у стані продуктивних сил і прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, розробки і впровадження нових видів продукції і технологій [1].

Одним із об'єктів інноваційної діяльності є інноваційні проекти, які становлять вагомий частку в структурі господарського механізму підприємства. Аналіз наукової літератури та вивчення практичної діяльності підприємств, які реалізу-

ють інноваційні проекти, дає змогу стверджувати, що поняття «інноваційний проект» доцільно розглядати в таких аспектах:

- форма цільового управління інноваційною діяльністю;
- комплект документів.

Як форма цільового управління інноваційною діяльністю інноваційний проект являє собою складну систему взаємообумовлених і взаємопов'язаних за ресурсами, термінами і виконавцями заходів, спрямованих на досягнення конкретних завдань у пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки. Це сукупність виконуваних у визначеній послідовності наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, що приводять до інновацій [6, с. 202; 4].

Відповідно до другого аспекту, інноваційний проект – це комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення та реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції [8].

Здійснивши аналіз трактувань [7, с. 403; 3, с. 217], та з огляду на аспекти, в яких розглядається поняття «інноваційний проект», можна дати таке його визначення: інноваційний проект – це система взаємопов'язаних завдань, що є комплексом науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, технологічних, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектною документації, які забезпечують ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми) в певний проміжок часу, вираженого в кількісних показниках, що приводять до інновації.

Основними причинами, виходячи з яких підприємства реалізують інноваційні проекти, є потреби споживачів, отримання конкурентних переваг, максимізація прибутку, пошук шляхів вирішення проблем, які виникають у процесі діяльності підприємства, надлишкові ресурси, покращення діяльності підприємства тощо.

На підставі аналізу наукових праць [3, с. 217; 4, с. 202–203; 7, с. 404] можна сказати, що до основних елементів інноваційного проекту належать (рис. 1):

- мета і завдання, що відображають основне призначення проекту, вони повинні бути чітко сформульовані;
- комплекс проектних заходів щодо вирішення інноваційної проблеми і реалізації поставлених завдань;
- організація виконання проектних заходів, для досягнення завдань проекту в обмежений період часу і в рамках заданих показників вартості і якості;
- основні показники проекту (від цільових – за проектом загалом, до приватних – по окремих завданнях, темах, етапах, заходах, виконавцях), у тому числі ті, які характеризують його ефективність.

Найважливішими ознаками інноваційних проектів є:

1. Процес реалізації інноваційного проекту перебуває під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища. До факторів

внутрішнього середовища належать проблеми фінансування, збуту, виробництва, матеріального забезпечення, інфраструктури, безпосереднього управління проектом. Без їх врахування неможливо створювати конкурентоспроможні товари та послуги, які знаходять попит на ринку. Зовнішні фактори: політичні, економічні, соціальні, правові, науково-технічні, культурологічні, природні та екологічні, інфраструктурні та ін.

2. Проект як система поділяється на елементи, між якими існує взаємозв'язок.

3. У процесі розроблення та реалізації склад проекту змінюється як під впливом найновіших досягнень НТП (науково-технічного прогресу), так і зміни власних можливостей розробників та замовників (фінансових та ін.). Він має динамічний характер, завдяки чому можливі додавання нових елементів у порівнянні з тими, що передбачались на початковій стадії його виконання і, відповідно, вилучення низки елементів (об'єктів) [11, с. 23–24].

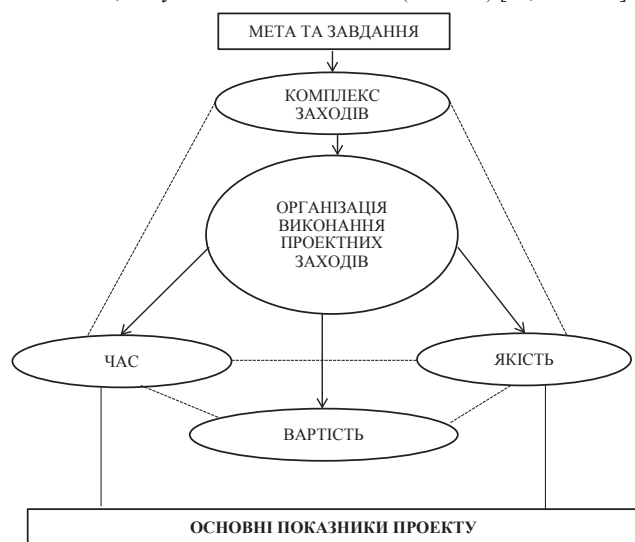


Рис. 1. Основні елементи інноваційного проекту

В основі інноваційного проекту лежить концепція його життєвого циклу, яка виходить з того, що інноваційний проект є процесом, який відбувається з моменту розроблення стратегії нового продукту і до моменту ліквідації (отримання останньої вигоди), тобто розвиток проекту та роботи, які виконують на стадіях підготовки, реалізації та експлуатації проекту. Однак слід зазначити, що поділ на стадії значною мірою залежить від специфіки проекту. Враховуючи різноманітність стадій життєвого циклу, наведених у наукових працях [5–7; 9–11], необхідно виділяти такі:

- розроблення стратегії нового продукту. На цьому етапі розробляється стратегія нового продукту, визначається цільовий ринок, тобто формується загальне уявлення про майбутній товар;
- формування інноваційної ідеї. Стратегії та цільовий ринок є основою для створення альтернативних ідей майбутнього продукту та визначення кінцевої мети проекту;
- оцінка альтернатив. Здійснюється оцінка альтернативних ідей;
- розроблення проекту. Здійснюється порівняльний аналіз варіантів для досягнення кінцевої мети проекту, розроблення плану реалізації інноваційного проекту, визначення виконавців, бюджету проекту, укладення договорів з постачальниками та підрядниками;
- бізнес-аналіз. Проводиться аналіз кількісних параметрів проекту, таких як: витрати на виробництво і виведення

на ринок нового товару, розрахунок точки беззбитковості та терміну окупності проекту, можливі фінансові ризики, методи фінансування тощо;

- реалізація інноваційного проекту. Виконання робіт з реалізації поставлених завдань. На цьому етапі доцільно також здійснювати контроль виконання календарних планів, витрат та здійснювати коригування відхилень, якщо такі є;
- завершення проекту. Завершення життєвого циклу інноваційного проекту;
- експлуатаційна фаза. Здійснюється управління виробництвом нового товару, збутом. Повернення інвестицій та одержання прибутку.

Інноваційні проекти, які зумовлюють зміни, притому якісні, прогресивні, поєднані з високим рівнем невизначеності та ризику, адже ці результати не можна точно передбачити. Високий ризик інноваційної діяльності зумовлює певні ускладнення з пошуком джерел фінансування і, відповідно, специфіку її фінансування. Реалізація інноваційного проекту може відбуватися за рахунок:

- власних коштів;
- коштів державного чи місцевих бюджетів;
- коштів вітчизняних чи іноземних інвесторів;
- залучення кредитів;
- венчурного капіталу;
- інших джерел фінансування.

Зовнішні інвестори неохоче йдуть на фінансування інноваційних проектів, а фінансування за рахунок власних коштів для багатьох вітчизняних підприємств практично неможливе. За умов бюджетного дефіциту сподіватися на державне фінансування також нереально. Державна підтримка підприємств є елементом взаємозв'язку між державою та підприємством.

Проте інвестування інноваційної діяльності має позитивний вплив на виробничо-господарську діяльність, дає змогу оновити виробничо-технічну базу, подолати кризові явища. Суспільство ж отримує оновлене виробництво, збалансованість державного бюджету, нові робочі місця, підвищення матеріального становища населення, що зумовлює позитивні соціально-економічні наслідки [6, с. 109].

У розвинених країнах світу важливу роль у фінансуванні науково-технічної та інноваційної діяльності організацій і підприємств відіграють кредити.

Кредити, як джерела фінансування інноваційних проектів, характеризуються:

- позитивними особливостями – значні суми можливого їх залучення та одночасно значним зовнішнім контролем за ефективністю їхнього використання;
- негативними, а саме: складністю залучення й оформлення, необхідністю надання відповідних гарантій або застави майна, підвищенням ризиком банкрутства через неможливість своєчасного погашення отриманих позик, втрати частки прибутку від інвестиційної діяльності у зв'язку з необхідністю сплати відсотків за кредит. Ефективність банківської системи стосовно інвестиційної діяльності визначається можливостями швидко й надійно отримати кредит під інноваційний проект, а також одержати максимально можливу допомогу від банку в реалізації програми [2, с. 425–427].

Венчурне фінансування є перспективним, проте в Україні воно тільки зароджується за підтримки міжнародних фінансових організацій. Можливе також використання багатоканального інвестування, залучення портфельних інвесторів, які включають ризикові проекти у свої диверсифіковані пакети в



надії одержати високий прибуток в разі вдалої реалізації цих проектів. У будь-якому разі, аби зацікавити інвесторів, необхідні детальний аналіз інноваційного проекту, аналіз можливих сценаріїв розвитку подій та оцінка ризику.

**Висновки.** Інноваційний проект є складною системою взаємопов'язаних елементів, які спрямовані на реалізацію певних завдань у напрямку розвитку науки та техніки. Проте слід зазначити, що інноваційний проект, ефективний для одного підприємства, може бути неефективним для іншого, тому при прийнятті рішення про його реалізацію необхідно враховувати різноманітні чинники, такі як місцезнаходження підприємства, рівень кваліфікації персоналу, стан наявних на підприємстві ресурсів тощо.

#### *Література:*

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Економіка й організація інноваційної діяльності: [підручник] / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.]; під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: Професіонал, 2004. – 960 с.
3. Економіка та управління підприємством: теорія і практика: [навч. посіб.] / [І.І. Грибик, Т.В. Кулініч, Н.В. Смолінська, Н.О. Шпак, В.Я. Гавран]. – Львів: Видавництво «Львівської політехніки», 2014. – 428 с.
4. Казанцев А.К., Мінделі Л.Е. Основи інноваційного менеджменту / А.К. Казанцев, Л.Е. Мінделі. – К., 2004
5. Управление проектами: [учеб. пособ.] / [И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге]; под общ. ред. И.И. Мазура; 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2007. – С. 664.
6. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / П.П. Микитюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.
7. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: [учеб. пособ.] / Под ред. П.Н. Завлина и др. – М.: Экономика, 2000. – 475 с.
8. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.
10. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: [учеб. пособ.] / О.М. Хотяшева. – СПб.: Питер, 2005. – 318 с.
11. Яковлев А.І. Проектний аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності: [навч. посіб. для студ. в. н. з., які навч. за освітньо-профес. програмою бакалавра з напр. підгот. «Економіка підприємства»] / А.І. Яковлев. – Харків: НТУ «ХП», 2010. – 216 с.

#### **Бабинская С.Я. Сущность и источники финансирования инновационных проектов**

**Аннотация.** В статье рассмотрена сущность понятия «инновационный проект» и аспекты, в которых его целесообразно рассматривать. Приведены причины реализации, признаки и основные элементы инновационных проектов. Определены стадии жизненного цикла и проанализированы основные источники финансирования инновационных проектов.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационный проект, концепция жизненного цикла, источники финансирования.

#### **Babins'ka S.J. Nature and sources of financing innovation projects**

**Summary.** In the article reviewed of the nature concept of «innovation project» and aspects where it should be considered. Shows reason implementation, characteristics and key elements of innovation projects. Detected stages of the life cycle and analyzes the main source of funding for innovative projects.

**Keywords:** innovation, innovative activity, innovative project, the concept of life cycle, sources of funding.

Бойко І.А.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту,  
Національний університет харчових технологій

## ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті визначено основні проблеми функціонування підприємств хлібопекарської галузі. Досліджено основні ризики, що притаманні хлібопекарським підприємствам. Ідентифіковані фактори і наслідки виробничих, фінансових та комерційних ризиків підприємств хлібопекарської галузі.

**Ключові слова:** ризик, хлібопекарська галузь, виробничий ризик, фінансовий ризик, комерційний ризик.

**Постановка проблеми.** Хлібопекарська галузь України є однією із найбільш важливих для країни, головним завданням якої є забезпечення якісною хлібопекарською продукцією всіх верств населення України.

Діяльність підприємств хлібопекарської галузі сполучена із значною кількістю ризиків, що не може не впливати на їхній стан. Головним індикатором погіршення стану підприємств галузі є зниження обсягів виробництва хлібобулочної продукції в натуральному виразі. Якщо у 1990-х рр. річні обсяги виробництва хліба і хлібобулочних виробів становили 6,7 млн тонн, то у 2014 році скоротилися до 1,34 млн тонн. Значне скорочення обсягів виробництва хлібобулочних виробів відбулось у 2009 році (-7,6%), у 2013 році (-7,5%) та у 2014 році (-14,1%). Значне скорочення обсягів виробництва у 2014 році пов'язано із скороченням населення, значним зниженням споживання хлібобулочних виробів внаслідок анексії Криму, а також проблематичним забезпеченням виробництва хлібобулочних виробів у зоні АТО.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями сутності ризику, питаннями управління ризиками на підприємства займалися численні вітчизняні та зарубіжні учені, такі як Т.В. Головач, Л.І. Донець, А.Б. Камінський, В.В. Лук'янова, О.В. П'янова, Н.С. Скопенко та ін.

Проблемами функціонування підприємств хлібопекарської галузі присвятили свої праці такі науковці, як О. Васильченко, Н.І. Костецька, Т.Л. Мостенська, О.С. Ралко, М.П. Сичевський та ін.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є дослідження ризиків підприємств хлібопекарської галузі та ідентифікація причин їх виникнення.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності підприємств хлібопекарської галузі [1; 4; 6; 7] дозволило визначити такі проблеми їх функціонування:

– близько 70% продукції хлібопекарних підприємств підлягає державному ціновому регулюванню, що обмежує можливості побудови ефективної цінової політики підприємствами та унеможливає отримання прибутку, достатнього на здійснення інноваційного оновлення техніки та технологій;

– значний обсяг тіншового ринку хлібобулочної продукції (понад 60%), виробництво якої, як правило, здійснюється з порушеннями технологічних умов, що відображається на її якості;

– низька якість борошна (з низькими хлібопекарськими властивостями як наслідок невисокої якості пшениці, що у першу чергу пояснюється зацікавленістю зернотрейдерів саме в експорті пшениці, а не в задоволенні потреб внутрішнього ринку);

– можливості отримання борошна з Аграрного фонду обмежені (задоволення 40% загальної потреби в борошні, низька якість, 100% передплата, високі транспортні витрати, що знецінюють отриману економію в ціні борошна).

– неефективне управління активами підприємства, що відображається у створенні необґрунтовано високих запасів сировини і товарів та послабленні умов кредитування дебіторів, яке призводить до вилучення коштів з обігу і, як наслідок, зменшення прибутковості та оборотності активів;

– здійснення необґрунтованих капітальних вкладень, що значно перевищують наявні власні ресурси підприємства та, як наслідок, негативно впливають на ліквідність та фінансову стійкість підприємства;

– висока частка фізично та морально зношеного обладнання, що на окремих досліджуваних підприємствах становила більше 70%;

– наявність необґрунтовано високих витрат на збут та адміністративних витрат, що в окремі періоди досягали третини виробничої собівартості продукції досліджуваних підприємств;

– неефективне управління капіталом підприємств, що пов'язане із залученням позикового капіталу під відсотки, що вищі за рентабельність активів, у результаті чого отримано збитки.

Зазначені проблеми діяльності підприємств хлібопекарської галузі характеризують наявність економічних ризиків, серед яких варто відзначити виробничі, комерційні та фінансові.

Виробничий ризик – це ймовірність збитків чи додаткових витрат, які пов'язані з перебоями чи зупинкою виробничих процесів, порушенням технології виконання операцій, низькою якістю сировини, роботи персоналу, виготовленої продукції або наданих послуг [5; 8].

Виділяють такі види виробничих ризиків, як постачальницькі ризики (виникають у сфері здійснення підприємством операцій з партнерами з постачання сировини, матеріалів, комплектуючих, енергоресурсів тощо), технічні і технологічні ризики (пов'язані із обладнанням та технологіями), організаційно-управлінські ризики (пов'язані з процесом організації і управління виробництвом) та трудові ризики (пов'язані із виробничим персоналом).

Більш докладно виробничі ризики, причини їх виникнення та їх наслідки представлені у таблиці 1.

Для зменшення рівня постачальницьких ризиків підприємствам хлібопекарської промисловості доцільно формувати страхові запаси сировини (у певних межах), диверсифікувати постачальників матеріальних ресурсів, зокрема борошна, формувати вертикально-інтегровані об'єднання, які будуть включати весь виробничий ланцюг, починаючи із вирощування пшениці, виробництва борошна і закінчуючи роздрібною мережею.

## Виробничі ризики хлібопекарських підприємств

Фактори ризику	Наслідки
<b>Постачальницькі ризики</b>	
Підвищення цін на борошно	Призводить до зростання собівартості, а в ситуації регулювання цін на продукцію і до отримання збитків. За підсумками 2014 р., борошно подорожчало в середньому на 40%. Все зростання припало практично на четвертий квартал. Якщо порівнювати ціни на борошно в другій половині січня 2015 року і на початку березня 2015 року, то вартість пшеничного борошна зросла до 70%.
Низька якість борошна	Призводить до додаткових витрат внаслідок зниження виходу хліба або доведення борошна різноманітними добавками до необхідних показників якості (рівня клейковини, вологості тощо).
Помилки в плануванні потреби сировинних ресурсів	У випадку недостачі ресурсів призводить до перебоїв у виробництві, у випадку надмірного обсягу поставок призводить до додаткових витрат внаслідок зростання складських витрат, витягування коштів з обігу, псування сировини, збільшення операційного циклу.
Помилки у розробленні графіку закупок сировини	Призводить до збоїв у виробництві, виникнення браку.
Використання імпортованих матеріальних ресурсів у виробництві	Призводить до перебоїв у виробництві внаслідок затримок на митниці, зростання собівартості внаслідок від зміни курсу валют. Оскільки в хлібопекарській промисловості головною сировиною є борошно (вітчизняне), то імпортована сировина використовується незначно, здебільшого у вигляді добавок, пакувальних матеріалів тощо.
Використання унікальних ресурсів	Призводить до значної залежності від постачальника та диктування ним умов взаємодії, що може призвести до додаткових витрат. У хлібопекарській промисловості низький ризик, оскільки більшість продукції виготовлена за традиційними технологіями із вітчизняної сировини (борошно, дріжджі, сіль, цукор тощо).
<b>Технічні і технологічні ризики</b>	
Фізичний знос обладнання	Призводить до зупинок обладнання, техногенних аварій, зростання браку, втрат сировини зниження якості продукції, підвищення витрат на охорону праці і природоохоронну діяльність тощо. У хлібопекарській промисловості близько 80% обладнання зношені.
Моральний знос обладнання	Призводить до додаткових витрат внаслідок значної сировинно- та енергоємності. Негативно впливає на якість продукції через порушення технологічних процесів. Варто зауважити, що провідним обладнанням в хлібопекарській промисловості виступають печі, тому саме їх заміна є актуальним на сьогоднішній день. Для порівняння, відсоток енергетичних витрат у собівартості продукції на підприємствах із сучасним обладнанням становить 4-5%, тоді як на інших підприємствах 10-15%.
Недотримання технологічного режиму	Призводить до додаткових витрат внаслідок браку, зниження якості продукції, можливих техногенних аварій, підвищення витрат на охорону праці і природоохоронну діяльність.
Застарілі технології виробництва хліба	Переглядаючи і змінюючи традиційні рецептури хлібобулочних виробів, можна запровадити використання дешевших інгредієнтів, скоротити тривалість виробничого циклу.
Низький рівень організації виробництва	Призводить до порушення ритмічності та перерв в роботі обладнання. Для хлібопекарського виробництва притаманна безперервна обробка сировини від моменту завантаження до отримання готової продукції, а перерва в роботі підприємства призводить до браку продукції та псування сировини.
Асортимент	Оптимізація асортименту дозволить знизити витрати, оптимізувати доходи, розширити ринки збуту. На даний момент перспективним напрямом є виробництва заморожених напівфабрикатів. Крім того, якщо раніше підприємства збільшували обсяги преміальних сортів хліба, то наразі прогнозується зростання виробництва хлібів простої рецептури для отримання можливості купити борошно Аграрного фонду.
<b>Організаційно-управлінські та трудові ризики</b>	
Недосконала система управління персоналом	Призводить до нездатності делегувати повноваження своїм підлеглим, виникнення труднощів в процесі визначення мети і завдань діяльності працівників підприємства, в оцінюванні їх результативності, створення морального клімату, плинності кадрів.
Негнучкість організаційних структур	Призводить до неможливості швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і приймати оперативні управлінські рішення.
Відсутність налагоджених комунікацій	Призводить до інформаційної асиметрії повідомлень, їхнього смислового перевантаження внаслідок надмірної наявності зайвої інформації, викривлення облікової інформації, її несвоєчасність, що негативно впливає на прийняття і реалізацію управлінських рішень.
Відсутність чіткого розподілу повноважень	Призводить до дублювання обов'язків, невиконання обов'язків, прийняття неефективних управлінських рішень, додаткових витрат.
Відсутність належної системи оперативно-виробничого планування	Призводить до додаткових витрат внаслідок перебоїв у виробничому процесі, браку, псування сировини, черствіння готової продукції.
Непрофесійність працівників	Призводить до прорахунків у плануванні, прийнятті і реалізації управлінських рішень.
Відсутність дієвої системи мотивації	Призводить до зниження продуктивності праці, плинності кадрів. Варто зазначити, що середня заробітна плата в галузі значно відстає від рівня зарплати в цілому по Україні, відповідно, плинність кадрів на хлібопекарських підприємствах досягає 30%.

Джерело: сформовано автором

Для зменшення рівня технічних і технологічних ризиків доцільним є застосування сучасної техніки у виробничому процесі (хлібопекарські печі, тістомісильне, тістоподільне, тістооброблювальне, пакувальне обладнання), ефективне планування і використання наявних виробничих потужностей і площ з метою збільшення коефіцієнта використання потужностей, проведення науково-дослідних робіт у сфері технології виробництва з метою впровадження нового асортименту і сучасних технологій виробництва хліба і хлібобулочних виробів.

Після виробничого ризику доцільно розглянути комерційний ризик, який виникає в процесі реалізації товарів і послуг, що зроблені чи куплені підприємцем. Комерційний ризик – це ризик, пов'язаний із ймовірністю виникнення втрат у процесі збуту продукції (послуг) і контактів з контрагентами та партнерами з метою організації продажу [3; 5].

Серед комерційних ризиків виділяють маркетингові ризики (пов'язані із неадекватними результатами маркетингових досліджень та їх нерациональною організацією), збутові ризики (пов'язані із реалізацією виготовленої продукції), ризики взаємодії з контрагентами і партнерами в процесі організації продажу продукції (пов'язані із залученням до просування товару посередницьких організацій), ризики непередбаченої

конкуренції (пов'язані зі невизначеністю стратегії поведінки на ринку його суб'єктів).

Більш докладно комерційні ризики хлібопекарських підприємств, причини їх виникнення та наслідки представлені у таблиці 2.

Зниженням маркетингових ризиків виступає докладний маркетинговий аналіз, використання послуг досвідчених спеціалістів та експертів.

Для зниження збутових ризиків доцільно диверсифікувати канали збуту і споживачів продукції, асортимент продукції тощо. Зокрема, останніми роками у структурі виробленої продукції хлібопекарських підприємств збільшується частка елітних сортів хліба, хліба профілактичного призначення, а зменшується частка соціальних сортів хліба. Також підприємства частково можуть диверсифікувати регіони постачання хлібобулочної продукції, незважаючи на те, що радіус збуту, як правило, не перевищує 200 км. Заморожування хліба та напівфабрикатів дозволить розширити регіони поставки хлібобулочної продукції.

Наявність власної торгівельної мережі дозволить значно знизити збутові ризики. Наприклад, ПАТ «Київхліб» разом із Київською міською державною адміністрацією здійснює реа-

Таблиця 2

Комерційні ризики хлібопекарських підприємств

Фактори ризику	Наслідки
<b>Маркетингові ризики</b>	
Неправильна організація маркетингових досліджень	Призводить до отримання неадекватних результатів, можливості перехоплення конкурентами ініціативи з впровадження інновацій.
Отримання неадекватних результатів	Призводить до невдалого розроблення маркетингової стратегії, необізнаності та несприйняття ринком нового продукту, неможливості задовольнити потреби споживачів, втрати споживачів і частки ринку.
<b>Збутові ризики</b>	
Помилки при обґрунтуванні сегментації ринків збуту	Призводить до несприйняття ринком нової продукції через невідповідність якості, ціни тощо.
Помилковий вибір цільового сегменту ринку	Призводить до неможливості реалізації продукції, втрати частки ринку внаслідок відсутності потреби в продукції, низької купівельної спроможності цільової аудиторії, зміни пріоритетів споживачів.
Помилковий вибір стратегії продажу	Призводить до неможливості реалізувати загальну стратегію підприємства внаслідок помилок при визначенні каналів збуту, посередників.
Регулювання цін державою	Призводить до недоотримання доходу та збитків через перевищення собівартості над ціною, встановленою місцевими органами влади. Для хліба і хлібобулочних виробів регулюється граничний рівень рентабельності та граничний рівень торгівельної націнки.
Обмеженість термінів реалізації	Призводить до неможливості реалізації продукції на великі відстані. У хлібопекарній промисловості для збільшення терміну реалізації використовується пакування продукції (збільшення термінів вдвічі), додавання спеціальних домішок.
<b>Ризик взаємодії з контрагентами і партнерами в процесі організації продажу продукції</b>	
Неефективна реклама	Призводить до додаткових витрат, зменшення обсягів реалізації внаслідок зменшення покупців, призводить до зниження іміджу підприємства у споживача.
Відсутність зворотного зв'язку зі споживачем	Призводить до зменшення обсягів реалізації продукції внаслідок відсутності інформації і відгуків споживачів для оперативного реагування потреби споживачів та їх задоволення.
<b>Ризик непередбаченої конкуренції</b>	
Поява нових конкурентів	Ризик зменшення частки ринку внаслідок її захоплення конкурентами. Яскравим прикладом для хлібопекарської галузі виступає ситуація із ПАТ «Київхліб», який до 2012 року був єдиним виробником у м. Києві та Київській області з потужністю в 1100 т/добу. Сьогодні підприємство випікає 490 т/добу. Позиції підприємства значно послабилися внаслідок появи на ринку нових конкурентів: ТОВ «Перший Столичний хлібо завод» (Хлібні інвестиції) та ТОВ «Українсько-словенське спільне підприємство «Київський обласний хлібопекарський комплекс» (Кулиничі).
Наявність тіньового ринку	Призводить до недоотримання доходів офіційними виробниками хліба і хлібобулочних виробів. За різними даними, тіньовий ринок хліба і хлібобулочних виробів оцінюють у 40-70%. При цьому тіньові виробники, як правило, не сплачують податків, можуть не дотримуватися технології виробництва хліба.

Джерело: сформовано автором



лізацію проекту зі створення мережі роздрібною торгівлі хлібом та хлібобулочними виробами найвищого попиту в місті Києві.

Як виробничі, так і комерційні ризики впливають на фінансові ризики. Фінансовий ризик характеризується ступенем або мірою відхилення фінансових результатів від сподіваних значень (як правило, в негативний бік) та проявляється у наявних чи потенційних збитках фінансових ресурсів [3].

Виділяють внутрішні фінансові ризики, які виникають у процесі господарської діяльності і які впливають на основні фінансові показники діяльності підприємства та зовнішні фінансові ризики, які залежать загалом від ситуації в країні, тобто від рівня інфляції, від відсоткових ставок та від податкових ставок.

Внутрішні фінансові ризики включають ризик зміни фінансового стану (пов'язані із зменшення ліквідності і платоспроможності, ділової активності, фінансової стійкості та рентабельності) та інвестиційні ризики (пов'язані із реальним та фінансовим інвестуванням).

Більш докладно внутрішні фінансові ризики хлібопекарських підприємств, причини їх виникнення та наслідки представлені у таблиці 3.

Для зменшення фінансових ризиків хлібопекарським підприємствам доцільно оптимізувати структуру активів, значну увагу приділити логістичній діяльності і зменшенню запасів, обгрун-

товано підходити до кредитування покупців і, якщо можливо, зменшувати термін відстрочки за готову продукцію. Однак варто зауважити, що здебільшого великі торговельні мережі диктують умови співробітництва між ними і виробником, а не навпаки.

Важливим для зменшення фінансових ризиків є обгрунтоване прийняття рішень щодо фінансування інвестицій у технічне переоснащення чи модернізацію заводу, що повинно враховувати наявність власних фінансових ресурсів, умови зовнішнього кредитування тощо. Модернізація хлібопекарського підприємства дозволить знизити виробничі ризики, у той же час необгрунтоване фінансування підвищить фінансові ризики і нівелює весь ефект від впровадження інвестицій.

**Висновки і пропозиції.** Дослідження ризиків підприємств хлібопекарської галузі дозволило ідентифікувати причини ризиків та можливі їх наслідки. Таким чином, лише чітко розуміючи сутність ризику та враховуючи галузеві особливості, підприємства хлібопекарської галузі мають змогу оцінити ступінь ризику з метою вибору найефективніших методів управління ним.

*Література:*

1. Васильченко А. Хлебный бизнес: новые реалии – новые задачи [Електронний ресурс] / А. Васильченко // Журнал «Хлебный и кондитерский бизнес». – 2014. – № 8, октябрь 2014 – Режим доступу: [http://ukrhlbprom.org.ua/ua/publikacii/jurnal\\_hlebny-i-konditerskiy-biznes\\_8-oktyabr-2014.html](http://ukrhlbprom.org.ua/ua/publikacii/jurnal_hlebny-i-konditerskiy-biznes_8-oktyabr-2014.html).

Таблиця 3

Фінансові ризики хлібопекарських підприємств

Фактори ризику	Наслідки
<b>Внутрішні фінансові ризики</b>	
Нераціональна структура капіталу підприємства	Призводить до виникнення фінансових втрат, до розбалансованості грошових потоків, виникнення фінансової кризи і навіть банкрутства. Більшість хлібопекарських підприємств характеризується надмірною часткою позикового капіталу, оскільки підприємства обмежені в отриманні кредитів банків то головним джерелом позикового капіталу виступає кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.
Нераціональна структура активів підприємства	Призводить до неможливості розрахуватися в строк зі своїми кредиторами через недостатній обсяг ліквідних активів. Проблема ліквідності гостро стоїть перед хлібопекарськими підприємствами, вони постійно відчують брак обігових коштів внаслідок довготривалого погашення дебіторської заборгованості (у середньому 30 днів від торговельних мереж, незважаючи на термін реалізації в 2-3 дня) та необхідності попередньої оплати за енергоресурси, борошно від Аграрного фонду тощо.
Надмірний обсяг сформованих оборотних активів	Призводить до зниження оборотності активів і збільшення операційного циклу.
Застосування ліберальної кредитної політики	Призводить до додаткових витрат внаслідок інвестування коштів в дебіторську заборгованість та фінансових витрат через безнадійну дебіторську заборгованість.
Невдалий вибір місця інвестиційного об'єкта	Призводить до часткової чи повної втрати інвестиційних коштів.
Значне підвищення цін на будівельно-монтажні роботи, будівельні матеріали, обладнання, сировину	Призводить до збільшення витрат, зменшення доходів і прибутків від вкладення коштів в реальні інвестиції.
Невдалий вибір підрядчика	Призводить до збільшення витрат, зменшення доходів і прибутків від вкладення коштів в реальні інвестиції.
Невдалий вибір фінансових інструментів для інвестування	Призводить до збільшення витрат, зменшення доходів і прибутків від інвестування у фінансові активи, а також можливість втрати всього інвестованого капіталу.
Фінансові ускладнення або банкрутство емітентів;	Призводить до збільшення витрат, зменшення доходів і прибутків від інвестування у фінансові активи, а також можливість втрати всього інвестованого капіталу.
Невдалий вибір комерційного банку для здійснення депозитних операцій	Призводить до неповернення депозитних вкладів.
Прийняття альтернативного фінансового рішення	Призводить до виникнення фінансового збитку в результаті нездійснення певного фінансового заходу чи неприйняття певного фінансового рішення.

Джерело: сформовано автором

2. Донець Л.І. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: навчальний посібник / Л.І. Донець та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
3. Камінський А.Б. Концептуальні підходи до вимірювання фінансових ризиків / А.Б. Камінський // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 78-85.
4. Костецька Н.І. Особливості стратегічного аналізу витрат хлібопекарських підприємств / Н.І. Костецька // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3(20). – С. 91-96.
5. Лук'янова В.В. Економічний ризик: навч. посіб. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
6. Мостенська Т.Л. Проблеми ефективності виробництва хліба і хлібобулочних виробів / Т.Л. Мостенська, М.П. Сичевський, Т.Г. Мостенська // Наукові праці НУХТ. – 2014. – Том 20, № 2. – С. 64-71
7. Ралко О.С. Дослідження ринку хліба та хлібобулочних виробів України // О.С. Ралко / Міжгалузевий наук.-практ. журнал «Проблеми науки» – К.: ЦНТЕІ, ЦДПН ім. Г.М. Доброва НАНУ. – 2012. – № 8. – С. 39-44.
8. Скопенко Н.С. Теоретико-методологічні засади ризик-менеджменту як інструменту управління господарським ризиком // Н.С. Скопенко, О.В. П'янова / Економіка і організація управління. – 2014. – № 1(17), 2(18). – С. 235-243.

**Бойко І.А. Исследование рисков предприятий хлебопекарной отрасли Украины**

**Аннотация.** В статье определены основные проблемы функционирования предприятий хлебопекарной отрасли. Исследованы основные риски, присущие хлебопекарным предприятиям. Идентифицированы факторы и последствия производственных, финансовых и коммерческих рисков предприятий хлебопекарной отрасли.

**Ключевые слова:** риск, хлебопекарная отрасль, производственный риск, финансовый риск, коммерческий риск.

**Boiko I.A. Investigation risk of enterprises of baking industry of Ukraine**

**Summary.** In the article were defined the main problems of enterprises of the baking industry. The major risks inherent in bakeries were investigated. Were identified factors and consequences of production, financial and commercial risks of enterprises of baking industry.

**Keywords:** risk, bakery industry, production risk, financial risk, commercial risk.

*Височанська О.М.,**аспірант кафедри менеджменту та маркетингу,  
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова**Опотяк Ю.В.,**к.т.н., с.н.с.,**доцент кафедри інформаційних технологій,  
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова*

## ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗВ'ЯЗКУ

**Анотація.** У статті висвітлено особливості інформаційно-комунікаційної взаємодії між структурними підрозділами підприємств зв'язку. Окреслено шляхи удосконалення комунікативного процесу між структурними підрозділами підприємства та у структурному підрозділі окремого підприємства. Визначено вплив особливостей сприйняття та передачі інформації на покращення діяльності структурних підрозділів.

**Ключові слова:** комунікація, інформаційно-комунікаційна взаємодія, управління персоналом, структурний підрозділ, шляхи удосконалення управління персоналом.

**Постановка проблеми.** Удосконалення комунікативного процесу у виробничій діяльності привертає постійну увагу науковців, оскільки саме від правильно побудованої взаємодії між персоналом значною мірою залежить ефективність діяльності підприємства в цілому та вирішення його стратегічних завдань, спрямованих на подальший розвиток. Дослідження комунікативних процесів, аналіз інформаційного сприйняття та врахування зазначених факторів в управлінні структурними підрозділами є одним із вирішальних чинників удосконалення діяльності підприємства у цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями розвитку комунікацій усередині організації, комунікативних особливостей персоналу та їх використанню у діяльності підприємств присвячено праці науковців, серед яких: М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [1], В.Г. Никифоренко [2], Г.В. Осовська, О.А. Осовський [3], В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич [4], А.Я. Кібанов [5]. В останні роки науковці, які займаються вивченням проблематики ефективної комунікації, багато уваги приділяють питанням дослідження процесів сприйняття, розуміння, обробки та передачі інформації. Серед них: М.А. Ахметов [6], О.М. Свириденко [7], Н.В. Друзенко [8], В.П. Белянін [9], І.Л. Садовська [10].

Зокрема, американські автори у [1] виокремлюють два класи комунікацій, першим з яких є комунікації між організацією та її зовнішнім середовищем, а другим – комунікації між рівнями і підрозділами організації. У [3], на думку авторів, окрім вертикальних та горизонтальних комунікацій, існують також діагональні комунікації, які «здійснюються між особами, які перебувають на різних рівнях ієрархії (наприклад, між лінійними та штабними підрозділами, коли штабні служби керують виконанням певних функцій). Такі комунікації притаманні зв'язкам між лінійними підрозділами, якщо один із них є головним з певної функції». Автори у [4] виділяють висхідну, низхідну та горизонтальну комунікації по досягненню цілей.

Висхідні комунікації здійснюються у формі звітів, пропозицій і пояснювальних записок, основною метою яких є інформування вищих органів про справи на місцях. Низхідні комунікації інформують підлеглих про стратегічні плани діяльності організації, а горизонтальні здійснюють обмін інформацією між різними структурними підрозділами для досягнення координації і узгодження діяльності.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на актуальність тематики та вагомий внесок зарубіжних і українських науковців, варто зазначити, що недостатньо уваги надається напряму дослідження інформаційно-комунікаційної взаємодії структурних підрозділів підприємств зв'язку. Ефективне вирішення цього завдання неможливе без урахування особистісних характеристик кожного окремого працівника. Від особливостей сприйняття та передачі інформації персоналом залежать напрями удосконалення інформаційно-комунікаційної взаємодії в організації і, зрештою, підвищення якості прийняття управлінських рішень, доведення їх до персоналу й отримання реакції на них.

**Мета статті** – проаналізувати та окреслити шляхи удосконалення комунікативного процесу між структурними підрозділами підприємства та всередині структурних підрозділів окремого підприємства з врахуванням особистісних характеристик персоналу.

**Вклад основного матеріалу.** Як зазначається у [11], важливою умовою ефективної роботи підприємств зв'язку є вибір оптимальної організаційної структури, яка впливає на управління та досягнення основних стратегічних цілей. Діяльність підприємства, спрямована на більш ефективне досягнення стратегічних цілей та розширення виробництва, призводить до ускладнення організаційної взаємодії. Внаслідок цього на перший план, поряд з прийняттям управлінських рішень, виходять особливості інформаційно-комунікаційної взаємодії між керівниками структурних підрозділів та їх підлеглими. Тому, на думку авторів статті, варто більшу увагу приділити оцінці комунікаційних зв'язків між персоналом різних структурних підрозділів та всередині окремого структурного підрозділу, оскільки вони суттєво впливають на динаміку розвитку підприємства загалом.

Комунікативні зв'язки – це «обмін інформацією, ідеями або враженнями між двома або більше людьми чи групами». Зрозуміло, що такі зв'язки відіграють одну із вирішальних ролей у функціонуванні підприємства в цілому. Комунікативні зв'язки – це засоби, за допомогою яких люди в організації взаємодіють один з одним, вони є певною енергією соціальної системи організації, що постійно циркулює у вихідному, низхідному і горизонтальному напрямках [12].

Варто зазначити, що подібна циркуляція інформації характеризується рядом неточностей при передачі. Наприклад, неточність у низхідних комунікативних зв'язках викликана втратами при передачі, або так званої фільтрації. Близько 80% інформації, що міститься у повідомленні, втрачається при передачі від одного співрозмовника до іншого, від керівника до підлеглого [12]. В останні роки, внаслідок зростаючого обсягу різноманітної інформації, вивчення цього процесу в цілому та його вплив на функціонування підприємства стає все більш актуальним. Зрозуміло, що рівень, якість та наповненість комунікативних зв'язків напряму залежать і від організаційної структури підприємства, і від особливостей персоналу.

Структурні підрозділи організації являють собою групи людей, діяльність яких свідомо спрямовується і координується для досягнення загальної мети [13]. Організаційна структура підприємства визначається у першу чергу стратегічними цілями і завданнями діяльності підприємства та виробничими функціями. Уся сукупність виробничих ланок, потоків ресурсів у системі виробництва та органів управління має тісний інформаційний зв'язок, що забезпечує діяльність підприємства та досягнення його стратегічних цілей.

Організаційна структура інформаційно пов'язує усі ланки управління на кожному рівні відповідно до їх цілей і функцій різноманітними зв'язками. У рамках організаційної структури відбувається рух потоків інформації і прийняття управлінських рішень, у чому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій і професійної спеціалізації [14]. Підприємства зв'язку з цієї точки зору мають низку особливостей, а саме: територіально-розосереджена структура, окремі підрозділи мають інформаційно взаємодіяти один з одним, а необхідність вертикального управління та контролю обумовлюється наявними організаційними структурами: лінійною, функціональною, лінійно-функціональною та дивізіональною [11].

Однак для забезпечення ефективної діяльності організаційної структури дані та інформація, що циркулюють у ній, повинні бути адекватно та однозначно сприйняті та усвідомлені, як керівництвом, так і персоналом. Отже, основним елементом виробничого процесу виступають працівники, з притаманними кожному особливостями сприйняття, розуміння та передачі інформації.

Варто зазначити, що переважна більшість науковців [6-10] займається дослідженням процесів сприйняття та передачі інформації в освітній діяльності та їхнього впливу на засвоєння інформації учнями та студентами, і, як наслідок, успішності чи неуспішності у навчанні. Логічно буде припустити, що процеси сприйняття та передачі інформації, при спілкуванні між керівником та підлеглими, також істотно впливають на ефективність виробничої діяльності. Проте дослідженню цього впливу приділяється недостатньо уваги.

На думку дослідників, які займалися проблематикою ефективної комунікації, найбільш важливим фактором, який має значний вплив на комунікацію між відправником та отримувачем інформації, є зміни, які відбуваються в її кодуванні та розшифруванні. Подібні умови виникають тоді, коли працівники організації мають різний життєвий та робочий досвід, лексику, знання. Внаслідок цього виникають бар'єри для ефективної комунікації. Існує пряма залежність між добре налагодженим комунікаційним процесом та якістю роботи структурних підрозділів підприємства, окремих виконавців, груп працівників і підприємства загалом. Саме комунікаційний процес забезпечує обмін інформацією з метою вирішення конкретної проблеми [15].

Інформаційно-комунікаційна взаємодія проявляється на різних рівнях взаємодії персоналу підприємства зв'язку, а саме:

- а) взаємодія між персоналом всередині окремого структурного підрозділу (міжособистісна комунікація);
- б) взаємодія між структурними підрозділами (горизонтальні комунікативні зв'язки);
- в) взаємодія між керівництвом (дирекцією) і структурним підрозділом (вертикальна комунікація, яка у свою чергу поділяється на висхідну та низхідну).

Як показують дослідження [6-10], найбільш ефективно інформаційна взаємодія відбувається між представниками одного типу інформаційного сприйняття. Особливості сприйняття і поширення інформації персоналом проявляються на всіх етапах діяльності підприємства: у безпосередній виробничій діяльності, при здійсненні кадрової роботи, організації та функціонуванні соціальної сфери підприємства, вирішенні задач фінансового менеджменту, у процесі розробки стратегічних напрямків розвитку та реалізації маркетингової стратегії та прийнятті інвестиційно-фінансових рішень.

З метою аналізу та оцінки впливу особистісних характеристик персоналу авторами статті було проведено анкетування персоналу структурних підрозділів одного з вітчизняних підприємств зв'язку за допомогою програмного комплексу тестування «Стимул» [16; 17]. У таблиці 1 наведено результати проведеного дослідження. Отримані результати демонструють, що персонал, який виконує спільні робочі завдання, займається однаковою професійною діяльністю, відноситься в своїй переважачій більшості до одного типу інформаційного сприйняття (структурні підрозділи 1-4, що здійснюють обслуговування телекомунікаційної апаратури). Структурний підрозділ 5 вирізняється за отриманими параметрами, оскільки здійснює розробку та прийняття управлінських рішень. Для порівняння у останньому стовпчику таблиці надано розподіл за зазначеними параметрами для учнівського колективу [18].

Таблиця 1

Розподіл за типами інформаційного сприйняття у структурних підрозділах на підприємстві зв'язку

Тип інформаційного сприйняття, %	Структурний підрозділ					
	1	2	3	4	5	учні
Візуал	0	5	0	1	4	35
Аудіал	0	3	0	5	2	24
Кінестетик	5	0	0	15	6	36
Дискрет	95	92	100	79	88	7

В усіх структурних підрозділах основну частку (79-100%) становлять працівники з дискретним типом інформаційного сприйняття. Дискрети, на відміну від візуалів, аудіалів та кінестетиків, інформацію сприймають через логічне переосмислення, мають хорошу пам'ять на цифрові дані, деталі подій. Значну увагу приділяють фактам та доказам, мають доволі добре розвинене логічне мислення, з легкістю можуть аналізувати великі об'єми інформації. Саме ці особливості інформаційного сприйняття є визначальними у роботі вказаних вище чотирьох структурних підрозділів підприємства зв'язку, та їх необхідно враховувати у виробничій діяльності. За результатами аналізу даних анкетування можна зробити висновки, що особливість інформаційного сприйняття відіграє значну роль у виконанні професійних завдань. Враховуючи те, що діяльність персоналу структурних підрозділів на підприємстві зв'язку та задачі, які



вони виконують, є подібними, можна говорити про специфіку формування робочого колективу. Поряд з професійними якостями, знаннями та уміннями на перший план виходить особливість інформаційного сприйняття, що необхідно враховувати у роботі колективів. Управлінську та виробничу діяльність рекомендується коригувати з урахуванням особливостей цієї переважальної частки персоналу з метою усунення ймовірних конфліктів, що також сприятиме зростанню ефективності взаємодії підрозділів. Аналогічним є принцип побудови комунікаційних зв'язків всередині окремого структурного підрозділу. Якщо розглядати його в якості цілісної системи, то можна говорити про ефективні комунікаційні процеси між персоналом, які в даному випадку виступатимуть частинками одного цілого.

Незважаючи на те, що складність організаційної структури впливає на розвиток горизонтальних комунікативних зв'язків, горизонтальна комунікація є важливим чинником успішних комунікацій на підприємстві поза межами структурних підрозділів. Для покращення функціонування організацій необхідним є постійний розвиток горизонтальних комунікацій між підрозділами, оскільки обмін інформацією між ними сприяє координації їх завдань та дій. Зважаючи на те, що організація являє собою систему взаємозв'язаних елементів, завданням керівництва є координація всіх підрозділів для роботи в єдиному напрямі. Б. Мільнер [15] вважає, що вищою тенденцією розвитку організацій є зменшення кількості рішень, які приймає вище керівництво, підвищення здатності організації обробляти обширну інформацію та оперативно реагувати на різні ситуації. Це досягається шляхом делегування повноважень на нижчі рівні, туди, де виникає проблемна ситуація.

Найбільш простою формою горизонтальної комунікації є прямий контакт між керівниками структурних підрозділів, які займаються вирішенням спільної проблеми. Одним із прийнятних шляхів покращення комунікативних горизонтальних зв'язків може бути переміщення працівника з одного структурного підрозділу в інший. Така практика використовується у рамках програми по підвищенню кваліфікації кадрів і дозволяє персоналу налагоджувати комунікативні зв'язки та накопичувати досвід роботи. Варто лише слідкувати за тим, щоб отримана інформація була актуальною, а не застарілою.

У таких випадках ключовим моментом у налагодженні результативних комунікативних зв'язків буде врахування того факту, що персонал окремих структурних підрозділів може мати різні типи інформаційного сприйняття. Для ефективної подачі та сприйняття інформації слід враховувати форми і засоби її представлення. Так, наприклад, візуал сприймає інформацію за допомогою зорових образів, тобто «бачить картинками», його увага спрямована на візуальне сприймання інформації. Подача її у вигляді зображень, схем, таблиць призводить до кращого запам'ятовування та відтворення, що необхідно враховувати у комунікації.

Можливо, найбільш очевидним компонентом комунікації в організації є відносини між керівництвом та підлеглими структурними підрозділами. Завдяки висхідній та низхідній комунікаціям з'являється можливість обміну думками про завдання та пріоритети розвитку, недавні проблеми та досягнення, зміни та нововведення. У такому випадку при виробленні управлінських рішень та доведенні їх до персоналу керівник має упевнитися, що інформація про прийняте рішення буде подана у доступній та зрозумілій формі для ефективного його виконання, а при прийнятті кадрових рішень необхідно приділяти увагу індивідуальним особливостям сприйняття інформації працівником, що буде прямо впливати на якість спілкування.

Проведення анкетувань претендентів на посаду та персоналу структурних підрозділів з метою виявлення особистісних характеристик, у тому числі особливостей інформаційного сприйняття, дозволить з великим рівнем достовірності та об'єктивності підійти до формування на підприємствах зв'язку окремих робочих колективів та чергових змін, які мають створюватися з урахуванням природних вмінь та схильностей персоналу, рівня та «якості» міжособистісних стосунків у міні-колективі. Спираючись на вже отримані, а також результати майбутніх анкетувань інженерно-технічного складу чергових змін, стає можливим забезпечити надійну роботу системи зв'язку внаслідок підвищення ефективності рівня міжкомандної взаємодії та оптимізації використання наявного персоналу. Доцільно проводити заходи з кадрового забезпечення надійності роботи системи зв'язку. Спираючись на результати анкетувань персоналу експлуатаційних підрозділів усіх філій підприємства, доцільне створення спеціалізованих команд, що відповідатимуть за проведення комплексу регламентно-профілактичних робіт з обслуговування апаратури, обладнання та засобів зв'язку.

Отже, формування між структурними підрозділами ефективних інфокомунікаційних процесів, налагодження процесу спілкування та прийому/передачі інформації з урахуванням комунікаційних особливостей персоналу призводить до покращення роботи окремих структурних підрозділів та до підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

**Висновки і пропозиції.** Проведений аналіз результатів анкетування персоналу підрозділів підприємств зв'язку показує існування цілком певних, визначених типів індивідуального сприйняття інформації залежно від спрямування їхньої виробничої діяльності. Урахування типу індивідуального сприйняття інформації кожного працівника необхідне при прийнятті кадрових рішень та сприятиме повнішому використанню його потенційних можливостей.

Удосконалення сприйняття та обміну інформацією між учасниками виробничого процесу, подача інформації при функціонуванні і навчанні цільових груп, підбір оптимальної для конкретного працівника стратегії прийому/передачі інформації у процесі доведення управлінських рішень до персоналу та при реагуванні на їх виконання сприятимуть покращенню виробничої діяльності та дозволять підвищити ефективність функціонування підприємства у цілому.

Визначені у результаті анкетувань особистісні характеристики дозволяють створити ефективну систему призначення на посади, удосконалення персоналу та формування кадрового резерву на основі особистісних здібностей та умінь кожного працівника, підійти до розробки та реалізації системи матеріального та матеріального стимулювання. Удосконалення комунікативних зв'язків між структурними підрозділами організації шляхом урахування інформаційного сприйняття персоналу є одним із дієвих шляхів підвищення ефективності підприємства зв'язку в цілому.

#### Література:

1. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. под ред. Евенко Л.И. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
2. Никифорова В.Г. Управление персоналом: навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене / В.Г. Никифорова. – Одеса: Атлант, 2013. – 275 с.
3. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основы менеджмента: навчальний посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.

4. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент: навчальний посібник / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
5. Управление персоналом организации: учебник под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
6. Ахметов М.А. Индивидуально ориентированное обучение химии в общеобразовательной школе: монография / М.А. Ахметов. – Ульяновск: УИПКПРО, 2009. – 260 с.
7. Свириденко О.М. Використання особливостей репрезентативних систем студентів для успішного засвоєння інформації / О.М. Свириденко // Вісник Національного авіаційного університету. Серія: Педагогіка, Психологія. – 2009. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/VisnikPP/article/view/3549>.
8. Друзенко Н.В. Використання інформаційних та комп'ютерних технологій у лекційному курсі технічних вузів з метою підвищення професійної компетенції майбутніх інженерів / Н.В. Друзенко // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2009. – № 3(27), Ч. 1. – С. 147-150.
9. Белянин В.П. Нейро-лингвистическое программирование и обучение иностранным языкам / В.П. Белянин // Teaching Foreign Languages in the Age of Globalization.: International Conference. Taipei, Taiwan, R.O.C. – April, 2000. – P. 17-36.
10. Садовская И.Л. Методика коррекции усвоения знаний в процессе обучения биологии в педагогическом вузе: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02 / И.Л. Садовская. – Красноярск: КГПУ, 2000. – 151 с.
11. Орлов В.М. Ефективність управління підприємством в галузі зв'язку: навч. посіб. / В.М. Орлов, І.В. Яцкевич, С.С. Новицька, Н.Ю. Потапова-Сінько. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2013. – 292 с.
12. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология / Л. Джуэлл. – СПб.: Питер, 2001. – 720 с.
13. Князева О.А. Економіка та організація виробництва підприємств радіозв'язку, радіомовлення та телебачення: навч. посіб. / О.А. Князева – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2010. – 84 с.
14. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1: навчальний посібник / М.І. Небава, О.Г. Ратушняк. – Вінниця: ВНТУ, 2012. – 105 с.
15. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
16. Воробієнко П.П. Дослідження особистісних характеристик персоналу у діяльності підприємств за допомогою програмного комплексу «Стимул» / П.П. Воробієнко, К.С. Озарко, Ю.В. Опотяк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 1(44). – С. 161-166.
17. Озарко Е.С. Инструментальные средства для оценки влияния личностного фактора на эффективность функционирования предприятий / Е.С. Озарко, Ю.В. Опотяк // Устойчивое развитие: міжнародний журнал. – Варна, Болгарія: Вид. Евро-Експерт ЕООД, 2014. – № 18. – С. 105-110.
18. Височанська О.М. Вплив особливостей сприйняття та передачі інформації при формуванні цільових виробничих груп персоналу / О.М. Височанська // Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 2. – С. 41-46.

**Височанська О.М., Опотяк Ю.В. Оцінка інформаційно-комунікаційного взаємодія структурних підрозділів на підприємствах зв'язу**

**Анотація.** В статті освітлені особливості інформаційно-комунікаційного взаємодія між структурними підрозділами підприємств зв'язу. Визначені шляхи вдосконалення комунікативного процесу між структурними підрозділами підприємства і в структурному підрозділі окремого підприємства. Визначено вплив особливостей сприйняття і передачі інформації на покращення діяльності структурних підрозділів.

**Ключові слова:** комунікація, інформаційно-комунікаційне взаємодія, управління персоналом, структурне підрозділення, шляхи вдосконалення управління персоналом.

**Vysochanska O.M., Opotyak Yu.V. Evaluation of information and communication interaction of the structural units in the communications companies**

**Summary.** Article describes information and communication interaction between structural units of communication companies. Outlined ways to improve of the communication process between company's structural units and in the structural unit of separate enterprise. The influence of perception and communication of information at improving the business units are defined.

**Keywords:** communication, information and communication interaction, personnel management, organization department, ways of improving human resources.

*Волковська Я.В.,  
аспірант кафедри бухгалтерського обліку,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця*

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті досліджено динаміку змін кількості та склад суб'єктів господарювання, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування. Також згруповано підприємства, що займаються тимчасовим розміщенням й організацією харчування, за розміром та проаналізовано їх обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг).

**Ключові слова:** готельно-ресторанний бізнес, готелі, тимчасове розміщення й організація харчування, суб'єкти господарювання, індустрія гостинності.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах туристична галузь є невід'ємною частиною індустрії гостинності. Процеси глобалізації значною мірою впливають на розвиток цієї сфери діяльності. Проте це неможливо без одночасного розвитку готельно-ресторанного бізнесу як частини індустрії гостинності. Слід зазначити, що в Україні індустрія гостинності розвинена недостатньо порівняно з міжнародним досвідом, де ця сфера діяльності приносить значний дохід, крім того, є країни, що отримують основний дохід як раз за рахунок розвинутого туристичного бізнесу. Частково ситуація покращилась в рамках підготовки та проведення чемпіонату Європи з футболу «Євро-2012» (далі – Чемпіонат), коли готельно-ресторанний ринок істотно пожвавився. Однак після проведення Чемпіонату ситуація погіршилась та потребує дослідження, що підтверджує актуальність цієї теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема розвитку готельно-ресторанного бізнесу займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені й економісти-практики, як А.І. Бутенко, О.А. Воробйова, М.І. Долішній, Л.М. Кузьменко, В.Ф. Семенов, В.Г. Топольник, С.К. Харічков, Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш та ін. Проте, не зменшуючи їх досягнення, слід відзначити, що недостатньо досліджена проблема того, що готельно-ресторанним бізнесом займається сукупність суб'єктів господарювання, а не кожен із суб'єктів окремо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Внаслідок економічної трансформації та впливу процесів глобалізації постійно відбуваються зміни в цій галузі, особливо після проведення Чемпіонату та політико-економічної нестабільності на сьогодні, що потребує постійних досліджень.

**Мета статті** полягає у розкритті динаміки розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

Об'єктом дослідження є підприємства, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування в Україні.

Предметом дослідження є особливості розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз світових тенденцій в індустрії гостинності демонструє, що ця сфера діяльності має високий дохід і стрімкі темпи розвитку. Ресторанна індустрія генерує виручку від продажів більше

350 млрд. доларів США на рік. Індустрія гостинності є третьою за обсягами роздрібного товарообороту США, поступаючись лише продажу автомобілів та продовольчим магазинам. Ця сфера діяльності залишається найбільшим національним роботодавцем з 11 млн. співробітників [1, с. 66].

Готельні комплекси в структурі індустрії гостинності виконують ключові функції, оскільки формують і пропонують відвідувачам комплекс послуг, у формуванні та просуванні яких беруть участь різні сектори й елементи індустрії гостинності. Виходячи з цього, правомірно виділити готельне господарство як найбільшу комплексну складову індустрії гостинності та розглядати її самостійно, у значній мірі ототожнюючи з усією індустрією гостинності [2, с. 7].

Прискорений розвиток туристичної галузі, прагнення підприємств до отримання найвищого прибутку та зростаюча платоспроможність споживачів послуг сприяють розширенню та урізноманітненню готельної діяльності. Поряд з послугами проживання й харчування пропонуються такі нові додаткові послуги, як: обслуговування ділових зустрічей, спортивні, медичні, посередницькі, комунально-побутові та ін. При цьому підприємства готельного господарства розширюють послуги не тільки притаманні цій галузі, а й іншим галузям, наприклад, харчовій [3, с. 14]. Поняття «готельна справа» застосовувалось спочатку для визначення діяльності готелів. Нині ж це поняття охоплює діяльність кемпінгів, мотелів, туристичних баз, котеджів та ін. Але готель був першим типом підприємств, що надавали послуги проживання громадянам, і саме він дав назву всій галузі [3, с. 14].

Існує ряд інших підприємств, які надають послуги щодо тимчасового проживання громадян, але вони не входять до системи готельного господарства. Це – будинки відпочинку, санаторії, пансіонати, дитячі табори відпочинку, профілакторії та ін. Вони не належать до готельного господарства, тому що надання послуг проживання не є їх основною діяльністю, а ціна послуг, як правило, не набагато перевищує їх собівартість [3, с. 14].

У великих містах і в маленьких містечках України розвинена система готелів та інших закладів відпочинку, яким, як і в багатьох країнах, привласнюються певна кількість зірок залежно від рівня комфорту і обслуговування. Проте кількість готелів в Україні на душу населення вважається недостатньою, а більшість існуючих українських готелів потребує реконструкції та оновлення фондів, і їм не привласнено жодної зірки. Навіть такі центральні українські готелі столиці, як «Київ», «Дніпро» і «Хрещатик», що вигідно розташовані в центрі столиці і де люблять зупинятися іноземці з огляду на вигідне розміщення, потребують певного покращення [4].

Сильний вплив на розвиток готельного бізнесу в Україні спричинила підготовка до проведення футбольного чемпіонату «Євро-2012». Лише у Харкові 52 готелі (всього 3 111 номерів) підписали угоди з туроператором УЄФА компанією Tui Travel,



причому частка номерів категорії «чотири зірки» становила 18% їхньої загальної кількості. Згідно з вимогами УЄФА, готельний фонд Харкова у 2012 р. становив не менш ніж 2 765 номерів (1 240 номерів – категорії «п'ять зірок», 1 315 – «чотири зірки» і 210 – «три зірки») для розміщення «сім'ї» УЄФА [5, с. 116].

Останнім часом в Україні з'являються дуже комфортабельні приватні міні-готелі, розраховані на 10–30 номерів. Як правило, такі готелі мають всі зручності, коштують у порівнянні з готелями Києва недорого, пропонують домашнє харчування (або обладнану кухню) і розташовані за межами центральної частини міста. Багато таких міні-готелів в невеличких містечках, в курортних зонах Карпат, на узбережжі Чорного і Азовського морів. Високу конкуренцію готелям роблять приватні садиби і апартаменти, що набирають все більшої популярності – від студій до 3–4 кімнатних квартир, повністю обладнаних всім необхідним для мандрівника. Багато туристів, перебуваючи в Києві, віддають перевагу такому типу розміщення, бо квартири можуть знаходитися в різних куточках міста (що може бути вигідно з точки зору пересування), їх вартість нижча, ніж вартість готельного номера (навіть в апартаментах у центрі міста), до того ж подорожуючий потрапляє в затишну атмосферу «як вдома», чого так не вистачає у відрядженні [4].

Слід відзначити, що однією з тенденцій розвитку готельно-ресторанного бізнесу в зарубіжних країнах є збільшення популярності мотелів, кемпінгів, молодіжних баз. Це пояснюється тим, що частину клієнтів не цікавить розкіш і вони зорієнтовані на спрощений пакет послуг та мінімізацію витрат, зокрема, це стосується молоді, котра в цілому любить та згодна подорожувати при мінімальних витратах. Проте такі форми готельного господарства майже не розвинуті в Україні.

За даними Державного комітету статистики України, станом на 01.01.2014 р. кількість суб'єктів господарювання, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування (діяльність готелів і ресторанів), складала 52 077 суб'єктів підприємництва, це 3,02% від загального обліку зареєстрованих суб'єктів в ЄДРПОУ, з них 10 096 – юридичні особи, 41 981 – фізичні особи – підприємці. При цьому обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) склав 30 322,4 млн. грн., що є 0,7% від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) всіх зареєстрованих суб'єктів господарювання, де 55,16% реалізовано юридичними особами, а 44,84% – фізичними особами – підприємцями відповідно. Тобто суб'єкти господарювання, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування, в середньому отримують дохід у сумі 582,2 тис. грн. на рік [6]. Слід зазначити, що станом на 01.01.2015 р. спостерігається зменшення підприємств готельно-ресторанного бізнесу до 7 949 одиниць. Це можна пояснити, по-перше, економіко-політичним становищем та внаслідок цього зменшенням туристичної привабливості в Україні, по-друге, тим, що Чемпіонат було проведено, багато готельно-ресторанних комплексів побудовано, проте туристичний бізнес не працює на такому рівні, щоб забезпечувати клієнтами цю сферу на тому ж рівні, як це було в 2012 р.

Як можна побачити, більшу частину суб'єктів господарювання, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування,

складають фізичні особи – підприємці. Це можна пояснити наступним чином:

1. Спрощення ведення бухгалтерського обліку та зменшення кількості звітності. Так, навіть якщо юридична особа знаходиться на спрощеній системі оподаткування, все рівно потрібно подавати щоквартально фінансову, статистичну та податкову звітність (якщо підприємство відноситься до мікропідприємництва, то фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства можна подавати один раз на рік до 28 лютого року, наступного за звітним [7]). Фізична особа – підприємець не зобов'язана вести бухгалтерський облік, для цього є Книга обліку доходів чи Книга обліку доходів і витрат в залежності від вибраної системи оподаткування, необхідно лише мати документи, що підтверджують господарські операції; крім того, нема потреби здавати фінансову, статистичну звітність.

2. На практиці для діяльності одного готелю чи одного ресторану може бути зареєстровано декілька суб'єктів господарювання. Так, наприклад, в одному ресторані зазвичай як мінімум зареєстровано дві фізичних особи – підприємці чи одна фізична особа – підприємець та одна юридична особа. Одна фізична особа – підприємець виконує за документами всі не ліцензовані операції та знаходиться на спрощеній системі оподаткування, інша фізична особа – підприємець, частіше юридична особа, – ліцензовані операції, такі як операції з підакцизними товарами та ін. (наприклад, продаж алкогольних напоїв), та знаходиться на загальній системі оподаткування. Отже, якщо, за статистичними даними, зареєстровано на 01.01.2014 р. 52 077 суб'єктів господарювання, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування [6], це не означає, що кожен суб'єкт – це окремий комплекс. Насправді



Рис. 1. Кількість підприємств за видами економічної діяльності

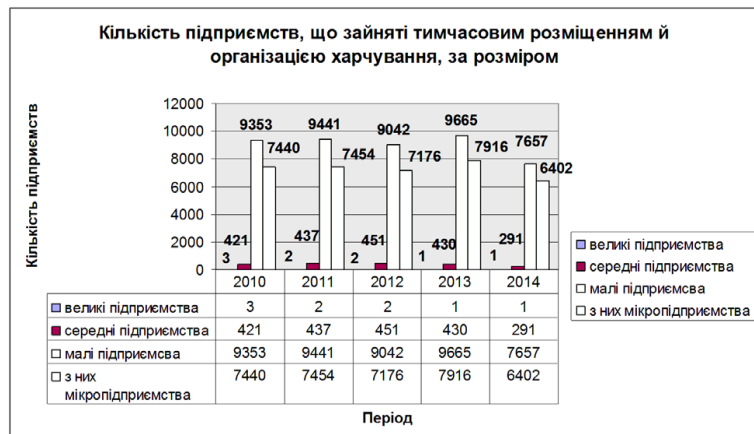


Рис. 2. Кількість підприємств, що зайняті тимчасовим розміщенням та організацією харчування, за розміром



окремих комплексів у декілька разів менше, тому що на кожний комплекс зареєстровано декілька суб'єктів господарювання з різними організаційно-правовими формами діяльності та системами оподаткування.

3. Як відзначалось раніше, популярними в Україні стають міні-готелі, а також здача в оренду квартири щодобово. Така діяльність не потребує багато операцій та сертифікацій, зазвичай одна людина, окрім основного місця проживання, має у своїй власності квартиру чи дім, які здає в оренду щодобово для додаткового доходу, що вважається тимчасовим розміщенням. У такому випадку людині не треба великої кількості найманих працівників, за бажанням можна всю роботу виконувати самому, тому нема сенсу реєструватися як юридична особа, що набагато складніше, дорожче та потребує більше часу.

Слід відзначити, що існують різні за розміром підприємства: великі, середні, малі, а також мікропідприємства, які зустрічаються і серед підприємств, що займаються діяльністю готелів і ресторанів. Так, протягом дослідження здійснено групування підприємств за видами економічної діяльності, що представлено на рис. 1, та за розміром, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування, що надано на рис. 2 [6].

Як можна побачити на рис. 1, спостерігається збільшення кількості підприємств до 2011 р., у 2011 р. – зменшення кількості підприємств, у період 2012–2013 рр. – збільшення кількості підприємств, 2014 р. – зменшення. Це можна пояснити тим, що багато підприємств припинило свою діяльність після фінансової кризи 2008–2009 рр., та 2012–2013 рр. – це час, коли фінансовий стан дещо покращився, збільшилось інвестування, проте в 2014 р. внаслідок певного політико-економічного становища відокремлюється Крим, починаються часи нестабільного стану на сході країни, цим пояснюється значне скорочення кількості підприємств. Серед підприємств, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування, до 2013 р. включно спостерігається збільшення кількості підприємств, з 2014 р. – зменшення. Збільшення кількості спостерігається внаслідок проведення Чемпіонату, зменшення, як зазначалось раніше, пояснюється тим, що, по-перше, попит на готельно-ресторанні послуги знизився, по-друге, політико-економічним становищем у країні.

У результаті аналізу даних з рис. 2 спостерігається зменшення кількості великих підприємств, при цьому їх і було мало. Це пояснюється тим, що наша економіка не пристосована до великих підприємств, тобто чим більше підприємство, тим більше податкового навантаження та часу на звітність та облік,

тому набагато вигідніше реєструвати декілька юридичних осіб та «розбивати» обороти на них. Так, наприклад, суб'єкти господарювання підлягають обов'язковій реєстрації платником ПДВ при річних оборотах більше 1 млн. грн. відповідно до п. 181.1 ст. 181 Розділу V Податкового кодексу України [8], проте внаслідок специфіки діяльності податкового кредиту для покриття зобов'язань майже не буде, адже значну частину витрат складатимуть витрати на оплату праці та соціальні відрахування, крім того, дешевше зазвичай придбавати товари та послуги у неплатника ПДВ, проте при реєстрації платником ПДВ підприємство для покриття своїх зобов'язань буде вимушено працювати також лише з платниками ПДВ. Крім того, при реєстрації платником ПДВ доведеться підвищувати вартість послуг, що негативно буде відображатися на попиті. Тому на практиці може бути і більше великих підприємств, проте за документацією вони оформлені як декілька середніх чи малих.

При дослідженні кількості середніх підприємств можна побачити, що до 2012 р. спостерігається їх збільшення, з 2013 р. – зменшення, при цьому серед малих підприємств у 2011 р. можна побачити збільшення кількості підприємств, у 2012 р. – зменшення, у 2013 р. – знову збільшення і в 2014 р. – зменшення. Це пояснюється також тим, що у рамках підготовки до Чемпіонату відкривалось більше закладів цього напрямку, проте вже після проведення Чемпіонату виручка значно зменшилась, підприємства стали збитковими і не було в майбутньому заходів, що б сприяли притоку туристів, тому частина підприємств припинила свою діяльність, частина підприємств до Чемпіонату відносились до малих, у 2012 р. внаслідок збільшення гостей країни виручка була значно більшою, підприємства стали відноситись до середніх, потім такого потоку туристів не було, і підприємства стали відноситись знову до малих. У 2014 р. кількість підприємств всіх розмірів зменшилась внаслідок політико-економічного становища в країні, як вже відзначалось раніше.

Також у ході дослідження було проаналізовано обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами за їх розмірами, у т.ч. підприємствами, що зайняті тимчасовим розміщенням та організацією харчування, що представлено у таблиці 1 [6].

Як можна побачити з таблиці 1, до 2012 р. спостерігається збільшення обсягів реалізації, з 2013 р. – зменшення, зокрема, обсяги реалізації готелів та ресторанів збільшуються до 2013 р., з 2014 р. – зменшуються. Це також пов'язано із проведенням Чемпіонату, відокремленням Криму, котрий є перш за все курортом та туристичним об'єктом, та нестабільним положенням в країні.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами за видами економічної діяльності, млн. грн.

Назва	2010	2011	2012	2013	2014
Всього реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами, з них:	3366228	3991239	4203170	4050215	4045727,1
великі підприємства	1401597	1775829	1761086	1717391,3	1683685,1
середні підприємства	1396364	1607628	1769430	1662565,2	1667618,4
малі підприємства	568267,1	607782,4	672653,4	670258,5	694423,6
з них мікропідприємства	181903,1	189799,1	212651,2	216111,4	229092
Всього реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами, що зайняті тимчасовим розміщенням й організацією харчування, з них:	11613,4	12940,7	16519,3	16726,9	13667,2
малі підприємства	3621,3	4069,7	5108,7	5228,2	4413,9
з них мікропідприємства	1071,2	1216,5	1569,7	1552,7	1300,3
Питома вага реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, що зайняті тимчасовим розміщенням й організацією харчування	0,34%	0,32%	0,39%	0,41%	0,34%

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок, що на ринку готельно-ресторанних послуг постійно відбуваються зміни. Це пояснюється тим, що готельно-ресторанний бізнес – дуже специфічна сфера діяльності, частина індустрії гостинності, яка повністю залежить від вражень споживачів. При цьому враження залежать не тільки від якості надання послуг, але й від місцезнаходження суб'єкта, від політико-економічного стану цього регіону, країни. Завдяки проведенню Чемпіонату відбулась позитивна динаміка в змінах діяльності підприємств, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування, проте це було ненадовго, і вже з кінця 2012 р. такі підприємства зустрічаються з проблемою того, що туристичний бізнес в Україні майже не розвинений, внаслідок чого попит на послуги значно зменшується. Цим пояснюється скорочення і кількості суб'єктів господарювання, і обсягів реалізації товарів, послуг. Крім того, не могло не вплинути на попит і політико-економічне становище в Україні, що також спричинило значне скорочення попиту та ускладнило діяльність підприємств будь-якої сфери діяльності. Це означає, що слід і надалі розвивати та підтримувати готельно-ресторанний бізнес як частину індустрії гостинності, що є обличчям країни для туристів, тому цей напрямок потребує подальших досліджень.

#### *Література:*

1. Янчев А.В. Теоретичні основи організації обліку на підприємствах індустрії гостинності: міжнародний аспект / А.В. Янчев, Л.О. Кирильєва, О.В. Топоркова, Д.Д. Кирильєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp\\_2014\\_1\\_8.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2014_1_8.pdf).
2. Топольник В.Г. Кількісна оцінка якості готельного продукту: [монографія] / В.Г. Топольник, А.Ц. Бутова, І.В. Кошавка, А.В. Полякова. – Донецьк: ДонНУЕТ. – 2013. – 208 с.
3. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/books\\_ukr/nechauk22.htm](http://tourlib.net/books_ukr/nechauk22.htm).
4. Огляд українських готелів і ресторанів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-for-business.com/ua/info-for-tourists-in-ukraine/70-review-of-hotels-and-restaurants>.
5. Довгаль Г.В. Розвиток готельно-ресторанного та санаторно-курортного комплексу як складова інтенсифікації економіки України / Г.В. Довгаль, Н.І. Данько // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2013. – № 1042. – С. 115–118.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
7. Порядок подання фінансової звітності, затверджений Постановою Кабінету міністрів України від 28 лютого 2000 р. із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.
8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page20>.

#### **Волковская Я.В. Тенденции развития гостинично-ресторанного бизнеса в Украине**

**Аннотация.** В статье исследована динамика изменений количества и состава субъектов хозяйствования, занимающихся временным размещением и организацией питания. Также сгруппированы предприятия и рестораны по размеру и проанализированы их объемы реализованной продукции (товаров, услуг).

**Ключевые слова:** гостинично-ресторанный бизнес, гостиницы, временное размещение и организация питания, субъекты хозяйствования, индустрия гостеприимства.

#### **Volkovska I.V. The trends of the hotel-restaurant business development in Ukraine**

**Summary.** The dynamics of changes in the number and structure of business entities which are engaged in temporary accommodation and food organization is investigated in the article. Also enterprises which are engaged in temporary accommodation and food organization are grouped by size and their volume of sold products (goods and services) are analyzed.

**Keywords:** hotel-restaurant business, hotels, temporary accommodation and food organization, business entities, hospitality industry.

*Дискіна А.А.,**к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств,  
Одеський національний політехнічний університет**Чучуменко Р.О.,**студент,**Одеський національний політехнічний університет*

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У статті розглянуті питання важливості впровадження інновацій задля підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. Проаналізовано становище інноваційної діяльності за видами економічної діяльності в Україні. Запропоновані заходи щодо створення належних прогнозованих, прозорих умов для інвестиційної діяльності промислових підприємств. Представлена система напрямів підвищення ефективності державного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів, що надасть можливість забезпечити зростання обсягів інвестицій в інноваційні проекти промислових підприємств.

**Ключові слова:** інновації, інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність, промислові підприємства.

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток економіки диктує учасникам ринку жорсткі конкурентні умови, і дана ситуація вимагає від підприємств значних зусиль з підвищення конкурентоспроможності. Основним напрямом удосконалення власних можливостей підприємства є впровадження та вміле використання інновацій. Отже, відродження виробництва потребує інноваційного підходу – це і є основа, яка допоможе країні вийти з економічної кризи і тим самим надасть змогу для залучення інвестицій, впровадження інновацій, відновлення конкурентоспроможного виробництва, зростання зайнятості населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні проблеми регулювання інноваційної діяльності та дослідження конкурентоспроможності у вітчизняній науці висвітлювали такі видатні фахівці, як: В. Александрова, Л. Антонюк, І. Ансофф, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гусєв, С. Єрохін, С. Ілляшенко, М. Крупка, О. Лапка, А. Махмудов, М. Мельникова, В. Момот, В. Найдьонов, А. Поручник, Д. Черваньов, Н. Чухрай та ін.

Незважаючи на те, що в останні роки в багатьох роботах досліджуються проблеми впровадження інновацій на підприємстві, завдання використання їх на підприємстві знаходиться поки лише на початковій стадії.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однією із ключових теоретичних та прикладних проблем сучасної економічної науки управління підприємством є проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємства не лише на поточний момент, а й протягом тривалого часу. В сучасних умовах господарювання здійснення успішної конкурентної боротьби є одним із головних завдань підприємства. Крім того, постійно йде процес розвитку засобів та методів виробництва, що призводить до ще більшої конкуренції, тому підприємству потрібно турбуватися про свою конкурентоспроможність. Відомо багато способів підвищення конку-

рентоспроможності, одним з яких є впровадження інновацій. Між конкурентоспроможністю та інноваціями простежується певний взаємозв'язок, який виходить з визначення цих понять. Під конкурентоспроможністю розуміється «здатність підприємства виробляти товари або послуги, які можуть конкурувати на світовому ринку». У свою чергу, під інновацією розуміють кінцевий результат нововведень, спрямований на досягнення відповідного ефекту та створення нових або вдосконалених конкурентоспроможних товарів (послуг, технологій тощо), що задовольняють потреби споживачів, може охоплювати усі сфери діяльності підприємства і сприяє розвитку та підвищенню його ефективності [1].

Тому обов'язковими умовами виживання підприємств є виробництво конкурентоспроможної продукції. Конкурентоспроможну нішу неминуче буде втрачено тими підприємствами та організаціями, яким не вдалося оцінити важливість безупинної та багатоаспектної реалізації інновацій. Саме інновації можуть забезпечити підприємству конкурентні переваги, створити умови для зміцнення його ринкових позицій і стабільного розвитку [2].

**Мета статті.** Метою проведеного дослідження було довести необхідність інноваційно-інвестиційної діяльності для підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Найважливішим джерелом створення і утримання конкурентних переваг підприємства є виявлення і використання нової науково-технічної продукції при здійсненні інноваційної діяльності, яка є результатом інтелектуальної, наукової і інженерно-технічної творчості фахівців. Висока конкурентоспроможність дозволяє отримувати прибутки і набутки, що зможе зацікавити інвестора як постійного і надійного партнера, для забезпечення стабільного розвитку підприємства.

В умовах високої динамічності конкурентного середовища для отримання високої конкурентної позиції необхідним є впровадження інновацій.

Спроможність підприємства до інноваційного розвитку обумовлюється інноваційним потенціалом підприємства, тобто його здатністю реалізовувати інновації у межах обраного стратегічного напрямку розвитку. Можливість здійснювати інноваційну діяльність визначається потенційною спроможністю підприємства до інноваційного розвитку та сукупністю умов, що сприяють чи, навпаки, перешкоджають реалізації інновацій. Готовність підприємства до здійснення інноваційної діяльності визначається спроможністю до інноваційного розвитку і можливістю його реалізації, а також наявністю спонукального мотиву до реалізації інновацій, який може бути охарактеризований як сприйнятливність підприємства до інновацій [3].

Розподіл загального обсягу інноваційних витрат за видами економічної діяльності у 2012–2013 рр.

Види економічної діяльності	Усього витрат, тис. грн		Темпи зростання, %	Показники структури, %	
	2012	2013		2012	2013
Добувна промисловість	645035,0	744112,6	115,4	5,6	7,8
Переробна промисловість	8055990,5	8262276,4	102,6	70,2	86,4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води*	2779537,3	–	–	24,2	0,0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря*	–	503634,5	–	0,0	5,3
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами*	–	52602,5	–	0,0	0,6
Промисловість України	11480562,8	9562626,0	83,3	100,0	100,0

\* – Темпи росту за цими видами економічної діяльності не розраховані, бо потребують більш детального вивчення у зв'язку зі зміною у 2013 році видів економічної діяльності та переходом на КВЕД-2010

Промислові підприємства України впродовж 2012–2013 рр. здійснювали інноваційну діяльність за такими видами економічної діяльності: добувна промисловість, переробна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, водопостачання; каналізація, поводження з відходами. Розподіл загального обсягу інноваційних витрат за видами економічної діяльності у 2012–2013 рр. наведено у таблиці 1.

З розрахованих у таблиці 1 показників видно, що взагалі по промисловості темпи зростання інноваційних витрат у 2013 році порівняно з 2012 роком зменшилися на 16,7% (1917937 тис. грн) [4].

Але інноваційні витрати по добувній промисловості збільшилися на 15,4% у 2013 році порівняно з 2012 роком, що в абсолютному вираженні склало 99077,6 тис. грн. Також не значно збільшилися інноваційні витрати по переробній промисловості у 2013 році в порівнянні з 2012 роком, та склали 102,6%. Також варто зазначити, що саме переробна промисловість має найбільшу питому вагу інноваційних витрат у загальних інноваційних витратах промисловості України. Показники структури склали у 2012 році 70,2%, у 2013 році – 86,4% [4].

Аналізуючи статистичні дані з інноваційного розвитку галузей промисловості в Україні, необхідно зазначити, що у керівників підприємств немає яскраво вираженого інтересу до інновацій. Пояснити це можна тим, що більшість організацій працює над підвищенням конкурентоспроможності продукції за допомогою інших інструментів, ніж інновації. Підприємства, що не займаються розробками і дослідженнями, мають досить високу рентабельність. Продукція, яку вони випускають, має своїх споживачів на ринку. Але це явище не можна приймати за довгострокове.

Отже, під впливом зростаючої внутрішньої і зовнішньої конкуренції інновації стають найважливішим елементом менеджменту на підприємстві, орієнтованого на стратегічний успіх. Нові продукти, прогресивні технології, визначаючи успіх підприємницької діяльності, забезпечують довгострокове функціонування і фінансову стабільність підприємств, а також підвищення його конкурентоспроможності на ринку [5].

Інвестиційне забезпечення вкрай важливе для всіх підприємств, особливо для здійснення інноваційних рішень. Воно вимагає прийняття рішень щодо розміщення інвестиційних ресурсів. Зрозуміло, що важко робити вибір з великої кількості інноваційних альтернатив, але ще важче прийняти рішення коли ресурси обмежені. У такому разі суттєво зростає відпо-

відальність за прийняте рішення, особливо якщо реалізація інвестиційного проекту вимагає значного залучення ресурсів зі сторони. Будь-яка діяльність, особливо інноваційна, яка передбачає споживання ресурсів, які можна використати в інший, можливо, кращий спосіб, потребує серйозного обґрунтування, оскільки при цьому, як правило, існує декілька альтернативних варіантів [9].

Привабливим для інвестора буде таке підприємство, яке буде характеризуватися високим рівнем впровадження нових видів техніки і технологій, вдосконалюючи їх та масово використовуючи у виробництві. Таке підприємство зможе існувати в конкурентному середовищі і буде надійним важелем для встановлення стійких та стабільних позицій як на вітчизняних, так і на зарубіжних ринках. При цьому без суттєвих перешкод завойовувати лідируючі позиції на світовому ринку, покращуючи свою репутацію, та конкурувати з іншими високоякісними товарами [6].

Проблема неконкурентоспроможності вітчизняних підприємств є наслідком значного зносу основних виробничих фондів промисловості. Згідно з офіційними даними Держстату, до початку 2014 року Україна підійшла із загальними матеріальними активами економіки, оцінюваними у 2356962 млн гривень за залишковою вартістю, що супроводжувалося 77,3% зносом основних засобів [7]. Проблема значного зносу основних фондів значно загострилася в ситуації вступу України до СОТ, що поставив перед промисловими підприємствами нове завдання з формування конкурентних переваг в умовах відкритих ринків і скорочення заходів державної підтримки технічного переозброєння промислових підприємств.

На даному етапі в Україні інвестиції в інноваційне виробництво найчастіше проявляються у заміні морально застарілого обладнання більш новим. Проте цього недостатньо для забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку в майбутньому, що пов'язано із швидким застаріванням існуючих технологій та динамічним розвитком нових у більшості галузей. Велика швидкість інноваційних процесів у світі та впровадження їх результатів у виробництво спричинює постійну появу нових видів виробництв та відмирання попередніх. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України представлено нижче (табл. 2) [7].

Протягом останнього десятиріччя інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств балансує в межах 10-14%. При цьому низка політичних, законодавчих, економічних, енергетичних проблем в державі зумовила падіння



інноваційної активності промислових підприємств. І хоча у 2010–2011 рр. відбувалося деяке покращення інноваційної діяльності завдяки впровадженню нових технологічних процесів та освоєнню нових видів техніки, однак стан інноваційної активності залишається доволі низьким.

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3

Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств в умовах ринкової економіки пов'язана насамперед з пошуком джерел і форм інвестування, які мають забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями.

Також інноваційна діяльність повинна бути спрямована на вирішення таких завдань, як забезпечення економічного розвитку промисловості країни на основі раціонального використання її потенціалу, відтворення ресурсів та охорони природного середовища; розв'язання міжгалузевих науково-технічних та управлінсько-організаційних проблем; підвищення технологічного рівня усіх сфер господарської діяльності з метою

виробництва конкурентоспроможної продукції; реалізація стратегії розвитку регіонів України тощо [8].

Для підвищення ефективності державного регулювання інвестиційно-інноваційних процесів розроблено та представлено систему заходів, яка спрямована на поліпшення інвестиційного клімату шляхом системного зниження інвестиційних ризиків (рис. 1).

Інвестиційна діяльність загалом поки що має безліч проблем на рівні підприємств. Ці проблеми заважають більш інтенсивному зростанню економіки. Серед них:

- нерозвиненість фондового ринку;
- низький рівень фінансового управління багатьма приватизованими підприємствами, велика кредитна заборгованість;
- технічна відсталість виробничих підприємств;
- неефективна амортизаційна політика, що обмежує права підприємств і організацій щодо формування та використання власних амортизаційних коштів.

Розроблена цілісна система заходів державного регулювання для зниження ключових ризиків інвестування в інноваційні проекти підприємств України містить такі блоки:

1) покращення інвестиційного клімату:

- формування ефективної системи митних, податкових та валютних преференцій;
- забезпечення державних гарантій щодо зобов'язань перед інвесторами;
- лібералізація умов функціонування інвестиційної діяльності;

2) підвищення ефективності реалізації інноваційно-інвестиційних проектів:

- підвищення ефективності роботи фондового ринку;
- формування ефективної інноваційної інфраструктури;
- забезпечення ресурсної збалансованості бізнес-планів інвестиційних та інноваційних проектів.

Розв'язати ці проблеми вдасться не одразу: потрібні роки, аби сформувати довіру інвесторів до державної політики, і відповідні зважені заходи щодо створення належних прогнозованих, прозорих умов для інвестиційної діяльності. У тому числі:

- розвиток інфраструктури функціонування фінансового ринку;
- підвищення культури корпоративного управління щодо дивідендної політики;
- розвиток форм акумулювання коштів дрібних інвесторів;
- забезпечення захисту прав та інтересів інвесторів;
- підвищення інноваційної спрямованості інвестиційної діяльності;
- удосконалення амортизаційної політики;
- стимулювання процесу заощаджень вільних коштів населення через зменшення податкового тиску;
- упровадження через банківські та небанківські фінансові установи форм стимулювання довгострокового заощадження коштів населення;
- розширення діяльності консультаційних, юридичних установ на фінансовому ринку;
- розвиток інфраструктури ринку та інвестиційної діяльності небанківських фінансових установ (пенсійних фондів, страхових і довірчих компаній);
- підтримання системи страхування інвестиційних ризиків;



Рис. 1. Система напрямів підвищення ефективності державного регулювання інвестиційно-інноваційних процесів [розробка авторів]

– уведення обов'язкової системи надання інформації щодо об'єктів інвестування [8].

Перевагою розробленої системи заходів є її комплексність: заходи щодо збільшення обсягів інвестування підтримуються заходами щодо підвищення ефективності використання інвестицій, що формує довгостроковий синергетичний ефект. Реалізація системи перерахованих вище заходів має забезпечити зростання обсягів інвестицій в інноваційні проекти українських промислових підприємств [9].

**Висновки і пропозиції.** Аналіз спроможності, можливості й готовності підприємства до інноваційного розвитку повинен здійснюватися з урахуванням стратегічного напрямку діяльності підприємства, який визначається його конкурентними перевагами, конкретними економічними обставинами, інвестиційними можливостями та цілями підприємства щодо окремих продуктів, ринків, конкурентів.

Сумісний аналіз інвестиційних та інноваційних процесів у рамках розробки єдиної інвестиційно-інноваційної політики дозволить винайти шляхи спільного розв'язання проблеми залучення інвестицій та реалізації на цій основі механізму структурно-інноваційного оновлення економіки в цілому. Саме від її успішного функціонування великою мірою залежить ефективність реалізації пріоритетних напрямків інвестування з урахуванням інноваційної спрямованості, що є одним із головних аспектів забезпечення сталого економічного зростання в Україні.

Отже, урахування низки умов, що сприяють чи перешкоджають впровадженню інновацій (економічних, ресурсних, факторів державного регулювання, соціальних, ринкових, міжнародних тощо), та аналіз цих факторів дозволяють оцінити наявність умов, що визначають потенційні можливості підприємства у здійсненні інноваційної діяльності для підвищення його конкурентоспроможності на ринку.

#### *Література:*

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
2. Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання / Волинський інститут економіки та менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viem.edu.ua/>.
3. Сухарев О.С. Економіка технологического развития: монографія / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році: статистичний збірник. – К.: Держкомстат, 2014. – 314 с.
5. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч.-метод. посібник / І.А. Павленко, Н.П. Гончарова, Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 150 с.

6. Дискіна А.А. Стан та напрями активізації інвестиційної діяльності підприємств Одеської області / А.А. Дискіна, В.Ю. Личак // «Стратегія розвитку України» (економіка, соціологія, право). – Київ. – 2014. – № 1. – С. 52-59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/7127>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О.М. Ястремська. – Харків: ХДЕУ, 2004. – 472 с.
9. Дискіна А.А., Семеній О.А. «Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств» / А.А. Дискіна, О.А. Семеній // Современные проблемы регионального развития: сборник статей. Т. 1. – Пловдив. – 2014. – С. 187-191.

#### **Дыскина А.А., Чучуменко Р.О. Инновационно-инвестиционная деятельность как основа повышения конкурентоспособности промышленных предприятий**

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы важности внедрения инноваций для повышения конкурентоспособности промышленных предприятий. Проанализированы положения инновационной деятельности по видам экономической деятельности в Украине. Предложены меры по созданию надлежащих прогнозируемых, прозрачных условий для инвестиционной деятельности промышленных предприятий. Представлена система направлений повышения эффективности государственного регулирования инновационно-инвестиционных процессов, что позволит обеспечить рост объемов инвестиций в инновационные проекты промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** инновации, инвестиционная деятельность, конкурентоспособность, промышленные предприятия.

#### **Dyskina A.A., Chuchumenko R.O. Innovation-investing activities as a basis for industrial competitiveness**

**Summary.** The article deals with the importance of innovation to improve the competitiveness of enterprises. Analyzed the situation of innovation by economic activity in Ukraine. The proposed measures to create adequate predictable and transparent investment environment for enterprises. This system ways to increase the efficiency of state regulation of investment and innovation processes that will enable to ensure growth in investment in innovative projects of industrial enterprises.

**Keywords:** innovation, investment, competitiveness, industrial enterprises.

Запухляк І.Б.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки природокористування  
та організації виробництва,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ

**Анотація.** У статті досліджено поняття «стійкість підприємства» та виявлено роль складових внутрішнього середовища підприємства у її досягненні. Обґрунтовано важливість стійкості підприємства у забезпеченні розвитку підприємства в умовах нестабільності.

**Ключові слова:** стійкість, стійкість підприємства, внутрішнє середовище підприємства, нестабільність, розвиток.

**Постановка проблеми.** Довготривале та ефективне функціонування підприємства забезпечується, з одного боку, здатністю підприємства створювати і підтримувати внутрішнє середовище, а з іншого – формувати та підтримувати взаємозв'язки із зовнішнім середовищем, нагромаджувати і передавати інформацію, досвід, знання; відповідно, розвиток підприємства – можливостями підприємства до трансформації. Середовищу функціонування підприємства відводиться важливе місце в дослідженнях проблематики його розвитку, оскільки вивчення тих обставин, факторів, які здійснюють вплив на підприємство та приводять до зміни в першу чергу його якісних характеристик, є підґрунтям для визначення потенціалу його розвитку, уникнення негативного впливу факторів та, навпаки, використання їх дії в напрямку спонтанного (емерджентного), інноваційного розвитку. Важливе місце у протидії руйнівному впливу зовнішнього середовища на підприємство в умовах нестабільності має так звана «стійкість» підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Категорія «стійкість» використовується науковцями у різних галузях науки (в біології, економіці, математиці, механіці, психології, соціології, техніці, фізиці, хімії), пов'язаних з вивченням і функціонуванням складних систем. Дослідженням питань стійкості підприємств в умовах нестабільності зовнішнього і внутрішнього середовищ займалися О. Андрійчук, О. Ареф'єва, С. Бурий, О. Василенко, Д. Городинська, В. Іванов, Н. Касьянова, А. Кузнєцов, Є. Кучерова, О. Матушевська, Л. Мельник, І. Омельченко, І. Погорелов, О. Пономаренко, О. Раєвська, Л. Родіонова, В. Самуляк, В. Семенов, Р. Фещур та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У своїх дослідженнях науковці використовували різні категорії, якими описують стійкість підприємства до змін зовнішнього середовища, зокрема, економічна, реактивна, фінансова, реакційна, стратегічна стійкість, стійкість функціонування, стійкість розвитку тощо. Проте одним з важливих моментів вивчення питань стійкості підприємства є необхідність більш чітко окреслити сутність цього поняття. Досить часто в спеціальній літературі стійкість підприємства пов'язують лише зі здатністю підприємства підтримувати сталість фінансово-економічних показників функціонування при зміні

факторів зовнішнього середовища. На практиці стійкість підприємства виходить за межі таких процедур і охоплює комплекс механізмів, які дозволяють запобігти руйнівному характеру впливу непередбачуваних змін факторів зовнішнього середовища, визначити спосіб найефективнішої їх взаємодії та використати такі зміни як джерела розвитку підприємства.

**Мета статті** полягає у розгляді, узагальненні та систематизації підходів до визначення поняття «стійкість підприємства» та обґрунтуванні важливості стійкості підприємства у забезпеченні його подальшого розвитку за умов нестабільності.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Найбільш поширеними є дослідження фінансових та економічних аспектів стійкості підприємства та відсутній підхід до розуміння стійкості як системної комплексної характеристики підприємства. Зокрема, О.П. Андрійчук, С.А. Бурий розглядають економічну стійкість підприємства як стан підприємства, за якого воно є внутрішньо стабільним та здатним своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише зберегти і сформувати чинники, які забезпечують його рівновагу, а й сприяти його подальшому розвитку. Автори систематизували наступним чином існуючі підходи до розгляду «економічної стійкості функціонування та розвитку підприємства» в економічній науці:

– розгляд стійкості із застосуванням терміну *Steady state* (стійкий стан), який відображає умови динамічної рівноваги економічної системи;

– розгляд проблеми стійкості промислового підприємства з точки зору його фінансової стійкості, уникнення банкрутства і забезпечення конкурентоспроможності;

– розгляд проблеми стійкості відповідно до положень концепції «стійкого розвитку» (*sustainable development*);

– використання як основи концепції стійкого економічного зростання (*sustained positive economic growth*), що характеризує динамічну рівновагу економічної системи і її ефективний розвиток [1, с. 100].

Відійти від традиційної точки зору у своїх дослідженнях спробували О.В. Ареф'єва і Д.М. Городянська. На їх думку, «економічна стійкість підприємства є сукупністю взаємопов'язаних і взаємообумовлених структурних складових, об'єднаних однією метою, яка передбачає створення, забезпечення та підтримку загального сталого функціонування підприємства» [2, с. 84].

Р.В. Фещур та Х.С. Баранівська визначають економічну стійкість підприємства як здатність підприємства реагувати через механізми протистояння чи адаптації на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ з метою не лише збереження та формування факторів, які забезпечують його самозбере-



ження та ефективне функціонування на поточний момент часу, а й сприяють його подальшому розвитку. Стійке функціонування передбачає забезпечення системою менеджменту знаходження показників стану і структури підприємства в певних межах (область стійкості) на окремому етапі розвитку підприємства (в межах певної якісної характеристики). А стійкий розвиток визначають як такий, що передбачає безкризову, поступову зміну якісних ознак підприємства, дотримання показників розвитку в межах визначеної області стосовно поставлених цілей [3, с. 289].

А.В. Василенко, А.М. Кориков, С.Н. Сафьянова, Р.В. Фещур та ін. у своїх працях розглядали стійкість підприємства з позиції стійкості динамічної рівноваги, стійкості функціонування та стійкості розвитку. Так, стійкість динамічної рівноваги – це здатність підприємства підтримувати параметри в певних межах у конкретний момент часу в умовах дії дестабілюючих зовнішніх і внутрішніх чинників за допомогою керуючої підсистеми. Стійкість функціонування – це здатність підприємства утримувати відхилення параметрів від вектора динамічної рівноваги (планової, оптимальної траєкторії) під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів у допустимих межах на певному етапі розвитку підприємства. Стійкість розвитку – здатність підприємства підтримувати траєкторію свого розвитку поблизу деякої планової (оптимальної) траєкторії в умовах постійних зовнішніх та внутрішніх збурювальних впливів [3, с. 287; 4; 5].

Для визначення категорії «економічна стійкість» О. Матушевська зважала на специфічні аспекти стійкості, а саме:

- адаптування (наявність механізмів компенсації негативного впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища);
- опір (спроможність системи протидіяти негативним факторам впливу та зберігати рівноважний стан);
- уникнення (наявність можливостей уникнути впливу негативних факторів).

Відтак, автор визначила термін «економічна стійкість підприємства» як якісну характеристику господарюючого суб'єкта, що визначає спроможність системи реагувати через механізми адаптації, опору та уникнення щодо негативних факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ із метою збереження збалансованого процесу функціонування [6].

О.М. Зайцев виокремлює зовнішню та внутрішню стійкість підприємства, які у своїй взаємодії формують стійкість підприємства в цілому. Так, внутрішня стійкість характеризує пропорційність всіх складових організації, що дозволяє забезпечити позитивну динаміку основних фінансово-економічних показників і розширення виробництва. Зовнішня стійкість підприємства, на думку автора, характеризує безконфліктну взаємодію з оточуючим середовищем [7, с. 11].

В продовження роздумів, зазначимо, що в загальному вигляді О.В. Ареф'єва трактує стійкість як здатність системи зберігати деякі властивості й характеристики незмінними [2, с. 83]. В тлумачному словнику української мови «стійкий – це той, що довго зберігає свої властивості, не піддається руйнуванню; здатний витримати зовнішній вплив, протидіяти чомусь; здатний зберігатися, існувати в несприятливих умовах» [8].

Як бачимо, автори говорять про незмінність деяких показників системи, що дозволить забезпечити стійкість системи в цілому. Проте ми вважаємо, що в першу чергу для кожного окремого підприємства варто виділяти не тільки деякі показники, що відображають результати функціонування підприємства, а виокремити ті складові (елементи) підприємства,

які найбільшою мірою забезпечують їх досягнення та завдяки яким формується внутрішня стійкість підприємства в цілому до нестабільності зовнішнього середовища. Адже як по-різному кожен з підрозділів підприємства буде реагувати на вплив зміни факторів зовнішнього середовища, так і по-різному буде брати участь у формуванні стійкості підприємства до їх дії.

Щоб описати підприємство як соціально-економічну систему в контексті взаємодії з нестабільним зовнішнім середовищем, необхідно виконати аналіз (декомпозицію) його структури, визначити його складові (підсистеми, елементи, входи, виходи), а також зв'язки між ними та зовнішнім середовищем. Залежно від мети дослідження можна по-різному розглядати елементний склад підприємства. Так, О.В. Ареф'єва вважає, що для забезпечення економічної стійкості підприємства необхідно досягнути узгодженої взаємодії між усіма елементами (підсистемами) підприємства (кадрової, фінансової, виробничої, управлінської інвестиційної, маркетингової) [2].

О.М. Кавин, Г.О. Швиданенко вважають, що внутрішню стійкість підприємства визначають загальний фінансовий стан, трудовий потенціал, натуральна і грошова структура виробництва й така їх динаміка, коли забезпечуються стабільно високі економічні результати функціонування підприємства. Інакше кажучи, це такий стан матеріально-речовинної та вартісної структури виробництва і реалізації продукції й така її динаміка, які гарантують стабільно високий результат функціонування підприємства. В основі досягнення внутрішньої стійкості – принцип активного реагування на зміну внутрішніх і зовнішніх чинників. Зовнішню стійкість підприємства визначає стабільність економічного середовища, у межах якого здійснюється підприємницька діяльність. Досягається вона завдяки відповідній системі управління ринковою економікою в масштабах усієї країни. За командно-адміністративної системи господарювання підприємства характерною була саме зовнішня стійкість, забезпечена загальним централізованим управлінням економікою. Ринковій економіці притаманна внутрішня стійкість, яка потребує від керівників підприємств високої активності. Успадковану стійкість визначає наявність певного запасу міцності, що захищає підприємство від несприятливих дестабілюючих виробничих умов і несподіваних змін зовнішніх чинників. [9, с. 83; 10].

І.М. Погорелов, М.О. Сологуб вважають, що на внутрішню стійкість підприємства впливають фактори, які визначають роботу виробничого колективу, до яких відносять: компетенцію й професіоналізм виробничого персоналу; оптимальний вибір складу й структури активів; галузеву приналежність підприємства; стадії життєвого циклу підприємства; величину й структуру витрат виробництва та їхню динаміку [11, с. 22].

Інші науковці у своїх працях, внутрішні чинники, що впливають на економічну стійкість підприємства, поділяють на чотири групи:

1. Технологічні чинники, які забезпечують постійність постачання ресурсів для всіх технологічних ланок виробництва. Тобто вони характеризують технологічний устрій виробництва.
2. Організаційні чинники, які визначають рівень спеціалізації виробництва, стратегію і тактику підприємства, рівень використання людського капіталу, інвестиційну та інноваційну діяльність, ступінь та досконалість маркетингу та менеджменту, а також ділову активність підприємства.
3. Фінансово-економічні чинники, що визначають продуктивність чинників виробництва, витрати на виробництво, обсяг товарної та валової продукції, постачання засобів виробництва, обсяг виручки від реалізації продукції, збут продукції. Через



ціни, страхування, фінансування з бюджету, стимулювання праці, тарифи, кредити, дотації, податки проявляються зазначені чинники [12].

4. Соціальні чинники, які визначають розвиток підприємства та його потенціал у соціальному аспекті (матеріальний добробут працівників, розвинутість соціальної інфраструктури, кадрове забезпечення, умови праці, демографічна ситуація тощо) [13, с. 79].

Вважаємо, що найбільш доцільним в аспекті формування та управління стійкістю підприємства є виокремлення так званих «змінних» внутрішніх елементів підприємства та декомпозиція їх на тверді (жорсткі) та м'які з позиції можливості їх ідентифікації та управління ними. Основними внутрішніми змінними, тобто елементами внутрішнього середовища підприємства, які відносяться до жорстких елементів, є: стратегія, визначені цілі та завдання підприємства, структура управління, системи; до м'яких елементів відносять: загальні цінності підприємства, персонал, стиль та навички, технології.

У економічній науці з точки зору стилю взаємодії певної системи та зовнішнього середовища прийнято говорити про чотири типи стійкості економічних систем:

1) реактивна стійкість: властива системам, які під впливом зовнішнього середовища здатні виконувати свою функцію у рамках наявної структури;

2) активна стійкість: властива економічним системам, які виконують свою функцію, чинячи істотний вплив на зовнішнє середовище;

3) адаптивна стійкість: властива системам, які здатні виконувати свою функцію, змінюючи структуру після початку зовнішніх дій;

4) превентивна стійкість: властива системам, які здатні виконувати свою функцію за умови змін до початку дій зовнішнього середовища [14].

І.В. Смолін, О.Я. Дрінь розглядають реакційну стабільність підприємства як характеристику впливу викликів зовнішнього середовища на внутрішнє середовище підприємства і відображає ступінь його залежності від змінюваних зовнішніх обставин з врахування внутрішніх стабілізаційних можливостей. Вищий рівень реакційної стабільності буде у підприємств, які за високої нестабільності зовнішнього середовища забезпечили відносну стабільність внутрішньої. Відповідно, автори взаємопов'язують рівень інтегральної нестабільності зовнішнього середовища, рівень реакційної стабільності підприємства, що обумовлюватиме ймовірність прогнозованого розвитку [15, с. 35–36].

В продовження думки, В.Г. Сльникова вважає, що система зберігається за рахунок підтримки динамічної рівноваги з середовищем шляхом установа двох потоків активностей: поглинаючого, що переходить із середовища в середину системи; випромінюючого, який втрачає активності, що переходять у зовнішнє середовище з середини системи. Ці процеси регулюють розвиток системи у напрямі більш стійких відносин. Розвиваються такі відмінності, які підвищують зв'язність, організованість, структурну стійкість системи та її міцність під зовнішнім впливом. Установлюються додаткові зв'язки, які ніколи не бувають досконалими, оскільки обмін активностями ніколи не доходить до кінця. Організаційно-зовнішній вплив зовсім не той, що геометрично спрямований зовні, а той, який намагається подолати опір системи, розриваючи зв'язки активностей. Управління системою запобігає деструктивним змінам або підтримує розвиток і закріплює нові зв'язки [16, с. 22–24].

**Висновки.** Таким чином, узагальнення підходів до визначення «стійкості підприємства» дає змогу визначити характеристику стійкості підприємства в умовах нестабільності як:

– здатність приймати обґрунтовані рішення на підставі інформації про нестабільність середовища та, використовуючи інформаційні навички персоналу, з подальшим моделюванням поведінки окремих підсистем та підприємства в цілому залежно від рівня нестабільності середовища;

– здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища;

– здатність здійснити адекватні зміни деяких підсистем підприємства для забезпечення нового стійкого стану;

– здатність зберігати свою цілісність та продовжувати функціонування.

На підставі проведених теоретичних досліджень можна стверджувати, що в сучасних умовах високої нестабільності середовища необхідно із врахуванням технологічних та організаційно-економічних особливостей функціонування підприємства визначити ті його підсистеми, які відіграють першочергову, найбільш вагомую роль у забезпеченні його стійкості. Також необхідно постійно вивчати нестабільність компонентів зовнішнього середовища, що вимагає наявності інформаційних навичок персоналу та в подальшому дозволить управлінням своєчасно приймати управлінські рішення й адаптуватися до змін середовища.

Виокремлення тих підсистем підприємства, які найбільшою мірою реагують на зміни у зовнішньому середовищі, дасть змогу розробити низку показників для ідентифікації можливого виникнення кризових ситуацій у їх функціонуванні, що дозволить управлінням своєчасно реагувати на такі зміни та здійснити моделювання поведінки підприємства.

### Література:

1. Андрійчук О.П. Управління економічною стійкістю підприємства / О.П. Андрійчук, С.А. Бурій // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 100–102.
2. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Гордяньська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86). – С. 83–90.
3. Фещур Р.В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису / Р.В. Фещур, Х.С. Баранівська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 284–290.
4. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: [монография] / А.В. Василенко. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
5. Кориков А.М. Основы системного анализа и теории систем / А.М. Кориков, Е.Н. Сафьянова. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1989. – 207 с.
6. Матушевська О. Сутність та види економічної стійкості промислового підприємства / О. Матушевська // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2(5) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sep.d.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11abmizb.pdf>.
7. Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов): автореф. дис. ... к.э.н.: спец. 08.00.05 / О.Н. Зайцев; Тихоокеанский государственный университет. – Хабаровск, 2007. – 23 с.
8. Словник української мови: в 11 т. Т. 9 / За ред. І.К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1978. – С. 740 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/stijkyj>.
9. Кавин О.М. Теоретичні аспекти економічної стійкості як передумови забезпечення економічної безпеки підприємства / О.М. Кавин // Наукові записки. – 2012. – № 4(41). – С. 80–87.

10. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.
11. Сологуб М.О. Сутність економічної стійкості підприємства / М.О. Сологуб, І.М. Погорелов [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua>.
12. Цямрюк Ю.С. Зміст економічної стійкості підприємства та методи її аналізу / Ю.С. Цямрюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://suiai.edu.ua/projects/icmiu-ier/download/conference-2009-section-2-1-tsyamryuk\\_yus-report.doc](http://suiai.edu.ua/projects/icmiu-ier/download/conference-2009-section-2-1-tsyamryuk_yus-report.doc).
13. Дробишева О.О. Економічна стійкість підприємства та шляхи її забезпечення / О.О. Дробишева, В.В. Гюльнарзян [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zgia.zp.ua](http://www.zgia.zp.ua).
14. Сабурова М.М. Диверсифікація як фактор устійчивого розвитку підприємства: автореф. дис. ... к. э. н. / М.М. Сабурова. – Ульяновск: Изд-во Ульяновского гос. ун-та, 2006. – 24 с.
15. Смолін І.В. Ідеології вибору методології і форми стратегії підприємства за змінюваних умов середовища / І.В. Смолін, О.Я. Дрінь // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 31–38.
16. Єльнікова Г.В. Управління розвитком професійно-технічної освіти в сучасних умовах: теорія і практика: [монографія] / Г.В. Єльнікова [та ін.]; за ред. В.І. Свистун. – К.: Поліграфсервіс, 2014. – 338 с.

**Запухляк И.Б. Теоретические аспекты определения стойкости предприятия как предпосылки обеспечения его развития**

**Аннотация.** В статье исследовано понятие «стойкость предприятия» и обнаружена роль составляющих внутренней среды предприятия в ее достижении. Обоснована важность стойкости предприятия в обеспечении развития предприятия в условиях нестабильности.

**Ключевые слова:** стойкость, стойкость предприятия, внутренняя среда предприятия, нестабильность, развитие.

**Zapuhlyak I.B. The oretical aspects of determination of firmness of enterprise as pre-conditions of providing of his development**

**Summary.** In the article investigational concept «firmness of enterprise» and found out the role of constituents of internal environment of enterprise in its achievement. Grounded importance of firmness of enterprise is in providing of development of enterprise in the conditions of instability.

**Keywords:** firmness, firmness of enterprise, internal environment of enterprise, instability, development.

*Касьян Л.Е.,**аспірант кафедри менеджменту сфери послуг,  
Київський національний університет технологій та дизайну**Бугас В.В.,**к.е.н., професор кафедри менеджменту сфери послуг,  
Київський національний університет технологій та дизайну*

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Анотація.** У статті на основі узагальнення тенденцій розвитку сучасного управління визначено теоретичні засади та розкрито методологічні підходи до категорії стратегічного управління підприємством, розкрито базові складові, які є основними факторами його сутності.

**Ключові слова:** стратегічне управління, стратегія, підприємство.

**Постановка проблеми.** На даний час стратегічне управління є важливим фактором успішного функціонування підприємств в складних ринкових умовах, але, на жаль, часто можна спостерігати в діяльності підприємств відсутність стратегічності, що й призводить їх до поразок в конкурентній боротьбі.

В умовах ринкової трансформації економіки управління намагаються пристосувати свої підходи до управління до світових стандартів, використовуючи міжнародний досвід та враховуючи національну специфіку бізнес-середовища. Тому пізнання та використання принципів стратегічного менеджменту є актуальною не лише теоретичною, а й практичною проблемою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Найбільший внесок в розробку теорії стратегічного управління зробили такі відомі іноземні та вітчизняні вчені в сфері менеджменту, як І. Ансофф, П. Друкер, Б. Карлоф, Х. Мінцберг, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, В. Герасимчук, Л.Є. Довгань, В.Д. Немцов, С.В. Оборська, С.А. Попов, З.С. Шершньова та ін., але це питання ще не досить розкрито і потребує подальших досліджень [1–4].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У зв'язку зі швидко мінливими умовами бізнесу підприємства повинні зосереджувати увагу не тільки на своїх внутрішніх проблемах і розробці довгострокової стратегії, але й управляти стратегічними змінами, що дозволяє адекватно реагувати на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Якщо раніше багато підприємств могли успішно функціонувати, звертаючи увагу на внутрішні проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності використання ресурсів у поточній діяльності, то в цей час важливим стає здійснення стратегічного управління. Це обумовлює необхідність розвитку питань, пов'язаних з методологією й методикою стратегічного управління підприємством.

**Мета статті** полягає в узагальненні тенденцій і методологічних підходів до категорії стратегічного управління та їх адаптації до вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне управління як сфера наукової та прикладної діяльності зародилось в середині ХХ ст. В 1911 р. в Гарварді було розпочато викладання курсу бізнесової політики, а впродовж наступних майже сорока років стратегія зводилась лише до формулю-

вання правил здорового глузду в життєдіяльності виробництва. Разом з тим зміна умов господарювання, уповільнення темпів зростання, загострення конкуренції, посилення диверсифікаційних процесів обумовили потребу вдосконалення системи управління. В період 60-х і на початку 70-х років, як відповідь на зміну у бізнес-середовищі, з'явились та активно розвивались концепції і методи стратегічного управління [4; 5].

Серед основних факторів, які обумовлюють застосування стратегічного управління, слід виділити наступні: мінливість та складність зовнішнього середовища, що використовується на підприємстві; розуміння недостатньої ефективності стратегічного планування; нові методи вирішення стратегічних проблем, які застосовуються провідними західними фірмами.

Враховуючи складність стратегічного управління, можна сформулювати його основні принципи: оптимальний часовий горизонт, перманентне врахування змін зовнішнього середовища, багатоваріантність та гнучкість, взаємоузгодженість рівнів та методів управління.

В умовах сучасної ринкової економіки, внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування, що постійно змінюється, все складніше стає спрогнозувати результат діяльності. Стратегічне управління з'являється саме у відповідь на зростання динамізму зовнішнього середовища. Згідно з теорією І. Ансоффа, в розвитку стратегічного управління можна прослідкувати три етапи [6]:

1-й етап: в кінці ХІХ ст. відбувається науково-технічна революція, що прискорила епоху масового виробництва. У цей період відбувається маса наукових відкриттів, внаслідок чого бурхливо розвивається промисловість, розширюється номенклатура продукції, здійснюється процес «захоплення» ринків збуту;

2-й етап: етап масового збуту продукції – 20–50-ті роки ХХ ст. У цей період ринок поступово насичується, поширюється конкуренція, яка змушує шукати нові важелі утримання ринків збуту під контролем. В результаті розроблюється концепція маркетингу, або концепція збуту товару. Стратегічне управління не отримує ще належного розвитку;

3-й етап: 60-ті роки ХХ ст. – початок ХХІ ст. – постіндустріальна епоха розвитку, в якій не простежуються закономірності попередніх періодів. У цей час у підприємств, окрім отримання прибутку, виникають ще й інші цінності. Цей етап характеризується інтенсифікацією і диверсифікацією виробництва, розвитком та інтеграцією в міжнародних економічних відносинах, боротьбою за світовий ринок збуту, розширенням інформаційного простору. У цей період змінюються вимоги до якості продукції, гостро постають екологічні проблеми і проблеми утилізації шкідливих відходів виробництва, відбувається бурхливий індустріальний розвиток країн азійсько-тихоокеанського регіону.

Високі темпи зростання виробництва призвели до проблем багатоваріантності розвитку корпоративної економіки. Це змістило акценти в менеджменті на прогнозування майбутнього розвитку і призвело до появи стратегічного управління.

За останні 60 років поняття стратегії зазнало багато змін, теорія стратегічного менеджменту не стоїть на місці, з'являються нові підходи до розробки стратегії, наближаючи до сьогодення суть її визначення.

І. Ансофф вважає, що стратегічне управління – це процес ухвалення і здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, заснований на зіставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями і загрозами зовнішнього оточення, в якому воно діє. Стратегію можна розглядати як основну сполучну ланку між цілями і лінійною поведінкою, вибраною для досягнення цих цілей [1].

А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікленд розуміли під стратегією управлінський план, спрямований на зміцнення позицій підприємства на ринку, задоволення потреб клієнтів і досягнення певних результатів діяльності; образ дій, якому повинен слідувати керівник для досягнення стратегічних цілей. Не володіючи стратегією, вважали учені, керівник не має продуманого курсу руху і програми дій для досягнення бажаних результатів. Проте немає нічого остаточного, і всі раніше зроблені дії є об'єктами внесення виправлень в тих випадках, коли змінюються умови навколишнього середовища або виникають нові ідеї [6].

На думку Д. Кемпбела, стратегія є визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, ухвалення курсу дій і розміщення ресурсів, необхідних для виконання цих цілей [6].

На думку Г. Мінцберга, термін «стратегія» трактується неоднозначно і включає:

– план – поняття, яке вживається, коли говорять про стратегію, під яким розуміється заздалегідь намічені дії, хід яких контролюється від початку до кінця. План може включати різні графіки злиття, планування фінансування, зміни у сфері людських ресурсів і т. д.;

– прийом, або тактичний хід, що означає короткострокову стратегію, яка характеризується дуже обмеженими цілями і в разі потреби може бути змінена.

Позиційна стратегія доречна в тому випадку, коли для підприємства визначена його позиція по відношенню до конкурентів або його позиція на ринку (наприклад, по відношенню до покупців). Іншими словами, підприємство бажає добитися певної позиції або захистити її.

О.С. Віханський відзначає, що на початок 70-х років ХХ ст. суттєво змінився зміст стратегічного вибору. На зміну фіксації планів виробництва на довгострокову перспективу приходить вибір, що стосується того, в якому бізнесі знаходиться рішення, що робити з тим підприємством, яке є успішним, але може втратити свою привабливість внаслідок зміни споживчих пріоритетів [5].

Таблиця 1

Підходи до визначення теорії стратегічного управління [7; 8]

№ п/п	Визначення	Автори
1.	Стратегічне управління як діяльність, пов'язана з визначенням цілей і задач організації та забезпеченням взаємовідносин між організацією і зовнішнім оточенням, що відповідає її внутрішнім можливостям і дозволяє залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог.	І. Ансофф
2.	Стратегічне управління як процес управління з метою здійснення місії організації завдяки управлінню взаємодії організації з її оточенням.	Дж.М. Хігінс
3.	Стратегічне управління як процес встановлення зв'язку організації з її оточенням, що полягає в реалізації обраних цілей і спробах досягти бажаного стану взаємовідносин з оточенням завдяки розподілу ресурсів, що дозволить ефективно та результативно діяти організації та її підрозділам.	Д. Шендел, С.В. Хофер
4.	Стратегічне управління як інтелектуальний процес, налаштований на виконавців, що проявляють ініціативу не тільки на етапі мислення, але й на етапі дій.	Б.Карлоф
5.	Стратегічне управління як безперервний процес розвитку компанії, визначення цілей, формування стратегії, здійснення стратегічного плану з оцінкою діяльності, реалізації і корекції стратегій.	А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд
6.	Стратегічне управління як стиль управління і методи комунікації, передачі інформації, прийняття рішень і планування, за допомогою яких апарат управління і лінійні керівники своєчасно приймають і конкретизують рішення, що стосуються цілей підприємницької діяльності; як передбачення стратегічної орієнтації усіх працівників і організацію планів підрозділів, які відповідають за реалізацію цілей компанії.	Х. Віссема
7.	Стратегічне управління як багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягати встановлених цілей.	З.С. Шершньова, С.В. Оборська
8.	Стратегічне управління як процес прийняття і здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, заснований на співставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями і загрозами зовнішнього оточення.	В.Д. Маркова, В.А. Кузнєцова
9.	Стратегічне управління як підсистема менеджменту організації, яка здійснює весь комплекс робіт професійної діяльності по стратегічному аналізу, розвитку, реалізації і контролінгу стратегії організації	С.А.Попов
10.	Стратегічне управління як управління організацією, яке базується на людському капіталі, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і здійснює своєчасні зміни в організації, дає можливість отримати конкурентні переваги, вижити у довготривалій перспективі.	О.С. Віханський
11.	Стратегічне управління – діяльність за економічно ефективним досягненням перспективних цілей підприємства на основі отримання конкурентних переваг та активної взаємодії з зовнішнім середовищем.	Б.А. Чуб



Різноманітні підходи до визначення стратегічного управління було нами систематизовано та представлено в таблиці 1.

З 80-х років ХХ ст. знову міняється підхід до формування стратегії, що викликане реагуванням на умови зовнішнього середовища. У той час стратегія зводилася до вибору управлінських рішень щодо поведінки підприємства у нинішній момент, який при цьому одночасно розглядається і як початок майбутнього. У цей час У. Кінг і Д. Кліланд відзначали, що «стратегія – ефективна ділова концепція (концепція бізнесу), доповнена набором реальних дій, які здатні привести підприємство до досягнення реальної конкурентної переваги, здатної зберігатися тривалий час».

В 90-ті роки минулого століття стратегічне управління швидко завоювало прихильників як серед управлінців-теоретиків, так і практиків, більшість з яких зробили свій внесок в розвиток стратегічного управління та визначення його змісту.

На думку В.С. Соловйова, в реальній дійсності стратегічний менеджмент як корпоративний перспективний цілеспрямований розвиток окремих виробничих підприємств існував в Америці ще з кінця ХІХ ст. Приклад тому – розвиток нафтових монополій, автомобільних, телефонних та інших корпорацій. Інша справа – відносно стратегічного управління економічних систем держав і транснаціональних монополій. Наприклад, Японія та інші країни азійського і тихоокеанського регіонів без стратегічного управління на рівні державної політики не змогли б досягти колосальних успіхів за відносно невеликий проміжок часу [6].

Теорія стратегічного менеджменту вивчає не лише універсальні узагальнення, але й диференційовані закономірності адаптації підприємств до різних станів загального та ділового оточення. Виникнення стратегічного менеджменту не означає повної відмови від систем управління перспективним розвитком, що передували йому. Стратегічне управління цілком «спадкове» і зберегло основні досягнення «попередників». Не всі нові ідеї і підходи виправдали себе на практиці, тому відбір продовжується.

Проблема пристосування вітчизняних підприємств до мінливого зовнішнього середовища полягає в недостатній підготовці менеджерів, відсутності у більшості з них серйозного практичного досвіду стратегічного управління, складних організаційних змінах. Впровадження західних моделей і технологій стратегічного управління на терен вітчизняної економіки дещо заповнює цю прогалину, однак супроводжується низкою негативних моментів:

- механічним копіювання практики інших країн;
- перенесенням цілковито непридатних для місцевих умов методів і підходів;
- використанням далеко не найкращої зарубіжної практики господарювання (часто у викривленій формі), ігнорування або недостатнє застосування позитивного досвіду економічно розвинених держав;
- насадженням хибних методів управління «власного виготовлення».

На думку авторів, впровадження зарубіжного досвіду, концепцій та механізмів стратегічного управління може бути високоефективним лише у тому випадку, якщо це дійсно прогресивний досвід, який використовується з урахуванням умов конкретного підприємства. Крім того, стратегічні управлінські системи (підходи, методики, комп'ютерні програми) повинні бути достатньо гнучкими для адаптування до раптових змін

зовнішнього оточення. При цьому слід зважати на те, що багато підприємств перехідного періоду є вже не соціалістичними, але ще не ринковими, і висока динамічність економічних умов, в яких вони функціонують, суттєво ускладнює процес прийняття стратегічних управлінських рішень.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, стратегічне управління розглядається як управління, здатне оперативно реагувати на умови зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування, що змінюються. Важливого значення надається також людському аспекту, оскільки саме люди розробляють управлінські рішення.

Тому на стратегічно орієнтованому підприємстві за основу важливо мати стратегічне мислення, принциповою установкою в діяльності персоналу підприємства, перш за все вищого керівництва; систему стратегічного управління, в якій застосовується раціональний процес стратегічного планування, що дає змогу розробляти й використовувати інтегровану систему стратегічних планів; та поточну, щоденну діяльність, яка підпорядкована досягненню стратегічних орієнтирів.

#### Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф: сокр.пер.с англ./науч.ред. и авт.предисл. Л.И.Евченко.- М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Попов С.А. Стратегическое управление: 17 модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С.А.Попов – М.: ИНФРА-М, 2010. – 304с.
3. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации / А.Томпсон, Дж. Стрикленд – М.: Юнити, 1998. – 576 с.
4. Шершньова З.С. Стратегічне управління: навч. посіб./ З.С. Шершньова, С.В.Оборська. – К.: КНЕУ, 2004. – 384 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / О.С. Виханский – М.: Гардарики, 2007. – 296 с.
6. Стратегічний менеджмент: Підручник / І.М. Писаревський, О.М.Тищенко, М.М. Поколюда, Н.Б. Петрова; ред. Аляб'єв; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 287 с.
7. Кононова О. С. Методичні підходи до сутності стратегічного управління будівельними підприємствами / О. С. Кононова // Прометей. – 2013. – № 1. – С. 133-137.
8. Романюк Л.М. Сучасні тенденції стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс] / Л.М. Романюк Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu\\_e/2009\\_15/stat\\_09/15.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2009_15/stat_09/15.pdf)

#### Касьян Л.Э., Бугас В.В. Методические подходы к определению сущности стратегического управления предприятиями

**Аннотация.** В статье на основе обобщения тенденций развития современного управления определены теоретические основы и раскрыты методологические подходы к категории стратегического управления предприятием, раскрыты базовые составляющие, которые являются основными факторами его сущности.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегия, предприятие.

#### Kasyan L.E., Bugas V.V. Methodical approaches defining the essence of strategic management

**Summary.** In this paper, based on a synthesis of modern management trends, theoretical foundations and methodological approaches disclosed to the category of strategic management, reveals the basic components, which are the main factors of its essence.

**Keywords:** strategic management, strategy, enterprise.

*Лісун Я.В.,  
к.е.н., доцент,  
Київський національний університет технологій та дизайну  
Міх О.М.,  
аспірант,  
Київський національний університет технологій та дизайну*

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ЧИННИК СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

**Анотація.** У статті досліджено сутність понять «зміна», «управління змінами», «взаємодія із зацікавленими сторонами». Запропоновано складові системи управління змінами у забезпеченні партнерства підприємств. Встановлено, що зміни складають основу взаємодії об'єктів (підприємств), визначають ступінь їх залучення до інтеграційних процесів та визначають стратегічний успіх підприємства. Проведено порівняльний аналіз вимог до ефективного прийняття управлінських рішень та реалізації змін. Визначено основні бізнес-стратегії, орієнтовані на зміни та партнерство.

**Ключові слова:** зміна, система управління змінами, взаємодія із зацікавленими сторонами, інтеграційні процеси, стратегічний успіх.

**Постановка проблеми.** Динамічне зовнішнє середовище виступає джерелом змін, що відбуваються безперервно та впливають на бізнес-діяльність підприємства та стан персоналу. Виживання та розвиток підприємств залежить від стратегічного управління, своєчасного передбачення змін внутрішнього та зовнішнього середовища та здатності до адекватної та ефективної адаптації.

Процес розробки та реалізації успішних стратегій потребує не лише управління ресурсами, а й управління змінами. Актуальності набувають дослідження складових системи управління змінами на підприємстві як чинників адаптації та інтеграції в забезпеченні стратегічного партнерства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теорія та практика концепції управління змінами є предметом багатьох наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних учених, таких як: У. Барнет, А. Ван де Вен, У. Бріджес, І. Адіез, Дж. Морган, К. Левін, Д.К. Воронков, Т.І. Лепейко [1-5]. Розробка наукових засад формування системи управління висвітлена в роботах О.Ю. Гусевої, І.А. Дмитрієва, Н.С. Різника, О.Р. Савченко, С.Р. Стеців [6-8].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** За базову модель управління змінами приймають процесну модель К. Левіна, що включає послідовні три етапи: розмороження, рух, замороження та орієнтується на контроль за проведенням змін [1]. Розвиток економічних та соціальних відносин призвів до трансформації базової моделі управління змінами та виникнення більш сучасних її форм (П. Сенге, Р. Бекхард, Л.Е. Грейнер, Д. Балоган та В. Хоуп-Хейлі, В. Бріджес, Ф. Гуїяр та Д. Келлі), що зорієнтовані на забезпечення рівноваги між індивідуальними та організаційними потребами та цілями, адаптування підприємств до зовнішнього середовища.

Забезпечення рівноваги, узгодження інтересів як у внутрішньому середовищі підприємства, так і у зовнішньому середовищі (між підприємствами) сприяє зміцненню позитивної взаємодії

підприємств та потребує використання методології управління змінами. Недостатньо розробленими залишаються теоретико-методичні та методологічні питання управління змінами в аспекті забезпечення взаємодії підприємств на основі партнерства.

**Мета статті.** Мета і завдання дослідження полягають у визначенні змісту категорії «змін» з метою уточнення складових системи управління змінами на підприємстві, а також узагальнення теоретико-методичних підходів до управління змінами на основі системного підходу в аспекті партнерства та стратегічного управління.

**Виклад основного матеріалу.** З філософської точки зору, зміна визначається як найбільш загальна форма буття всіх об'єктів та явищ, що передбачає будь-який рух та взаємодію, перехід з одного стану в інший та включає усі процеси розвитку, а також виникнення нових явищ [9].

На думку таких учених, як І. Адіез [3], К. Фрайлінгер, стратегічний успіх підприємства залежить від його *здатностей змінюватись* відповідно до вимог зовнішнього середовища, від *ступеня його залучення до інтеграційних процесів* [10, с. 220]. Сучасні стратегії бізнесу поділяються на три основні види: стратегія органічного зростання, стратегія розвитку за рахунок злиття та поглинання, стратегія створення спільних підприємств і стратегічного партнерства (табл. 1).

Таблиця 1  
Основні види бізнес-стратегій,  
орієнтованих на зміни та партнерство [10]

Види бізнес-стратегій	Переваги (сильні сторони)	Недоліки (слабкі сторони)
1. Стратегія органічного зростання	використання власних ресурсів та залученого капіталу	обмежена здатність реагувати на погрози та можливості зовнішнього середовища
2. Стратегія розвитку за рахунок злиття та поглинання	забезпечує підприємству швидке зростання	складність об'єднання підприємств через різну структуру бізнес-процесів, корпоративну культуру
3. Створення спільних підприємств і стратегічне партнерство	об'єднання ресурсів та можливостей, досягнення власних цілей, забезпечення довгострокового успіху	неможливість повного уникнення проблем, пов'язаних зі складністю об'єднання підприємств

1. Стратегія органічного зростання реалізується за рахунок інвестицій у розвиток підприємства з метою розширення діяльності та ринків.

2. *Стратегія розвитку за рахунок злиття та поглинання* передбачає збільшення можливостей та розширення обсягів постачання товарів та послуг на існуючі ринки, а також освоєння нових ринків через придбання підприємства із використанням власного капіталу та венчурного фінансування.

3. *Стратегія створення спільних підприємств і стратегічного партнерства* не дозволяє уникнути проблем, що властиві стратегії поглинання. Разом з тим, об'єднуючи ресурси та можливості, підприємства досягають власних цілей за забезпечують довгостроковий успіх [10, с. 220].

Здійснення інтеграційних процесів, встановлення партнерських відносин передбачає формування взаємних зв'язків для забезпечення взаємодії між зацікавленими сторонами (у т.ч. окремими підприємствами або підсистемами різних підприємств). Взаємодія із зацікавленими сторонами – це діяльність здійснювана компанією щодо створення можливостей для діалогу між підприємством та зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) з метою надання інформаційної основи для управлінських рішень підприємства та їх реалізації з метою формування та використання ресурсів на взаємовигідних умовах [10, с. 221].

Результатами взаємодії із зацікавленими сторонами є:

- побудова нових ефективних партнерств з метою об'єднання ресурсів (знань, людей, грошей, технологій) та спільного вирішення проблем і досягнення цілей;
- підвищення якості продукції та послуг, що відповідають вимогам стандартів та зацікавлених сторін;
- краще управління ризиками та репутацією підприємства;
- покращення процесів прийняття рішень;

Досягнення зазначених результатів від взаємодії потребує здійснення змін. Основними складовими системи управління змінами на підприємстві є: керуюча підсистема (суб'єкт управління змінами), керована підсистема (об'єкти, в яких відбуваються зміни), функції управління змінами (планування, організація, мотивація, контроль), етапи управління змінами (усвідомлення необхідності змін, аналіз можливих наслідків трансформацій та ідентифікація основної мети проведення змін; планування заходів з реалізації змін; моделювання результатів здійснення змін; реалізація змін та їх контроль; закріплення результатів реалізації змін) (рис. 1).

Для переходу з одного етапу розвитку на більш якісний підприємство має впроваджувати та управляти змінами. «Зміна, що відбувається на підприємстві – це процес перетворення, оновлення чи формування додаткових складових внутрішнього середовища з набуттям нових якостей чи форм, що може супроводжуватися втра-

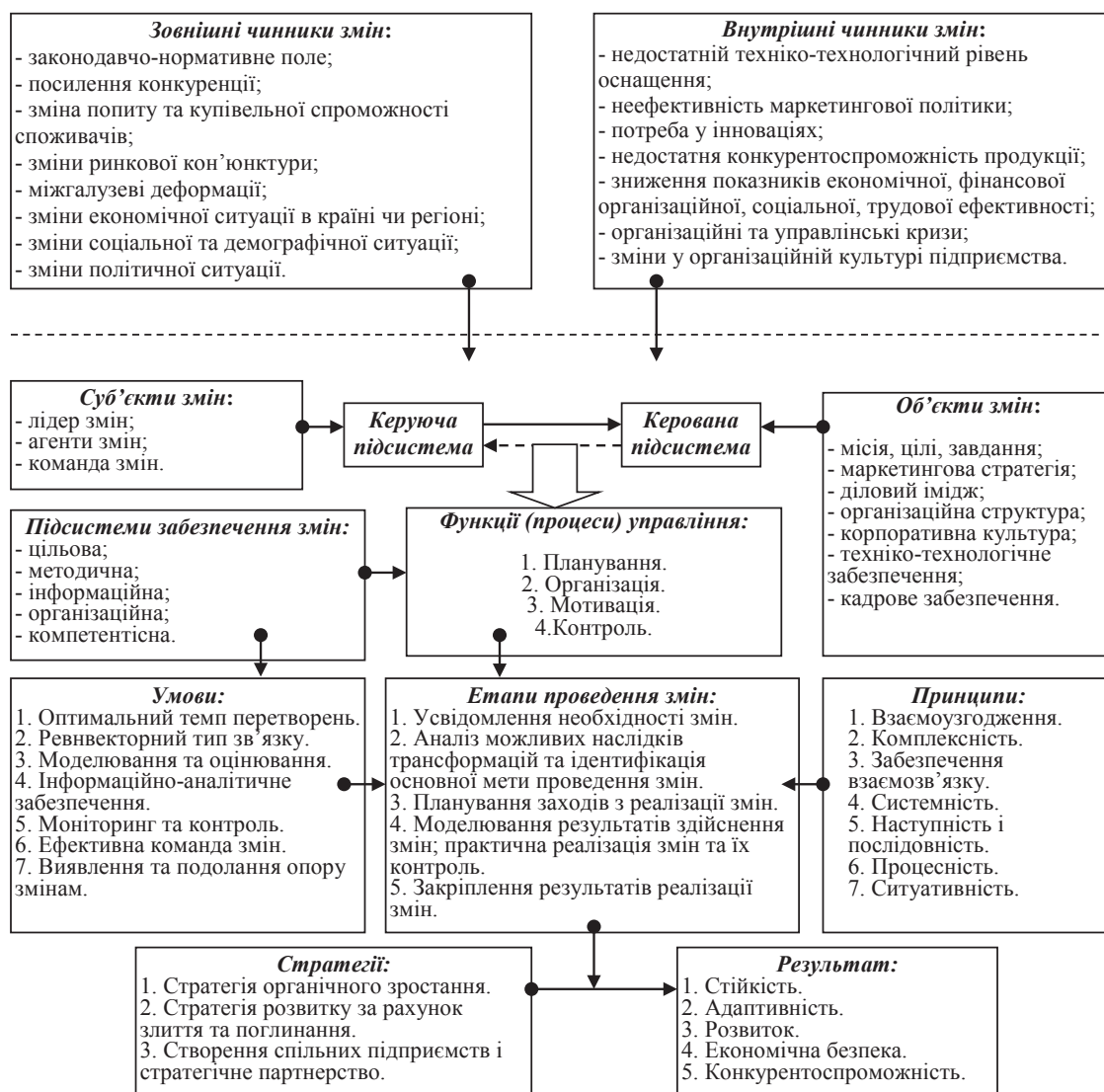


Рис. 1. Складові системи управління змінами на підприємстві у забезпеченні партнерства підприємств (розробка автора)



тою тих якостей і форм, які були притаманні середовищу раніше» [4, с. 120]. Так, учені Дж. Моран і Б. Брайтман [5] управління змінами визначають як циклічний процес, що постійно проходить через такі етапи: розуміння поточної ситуації; визначення бажаного стану й розробка плану перетворень; формування критичної маси однодумців (партнерів); відстеження і стабілізації результатів.

Функціонування системи управління змінами базується на механізмі реалізації управлінських рішень, який варто розуміти як систему взаємоузгоджених цілей, вимог, принципів, методів, форм, етапів та елементів, які забезпечують виконання прийнятих рішень, спрямованих на реалізацію взаємодії між зацікавленими сторонами. При цьому особливе значення набувають такі складові: цільова; суб'єктно-об'єктна, методична, процесна, організаційна, інформаційна та компетентісна [11; 12].

Цільова складова передбачає у процесі змін та реалізації відповідних управлінських рішень дотримання цілей, зорієнтованих на створення бізнес-альянсів (бізнес-партнерств) [10; 11]:

- створення дієвої системи збуту;
- диверсифікація напрямів діяльності;
- формування виробничо-збутових ланцюгів;
- зміна структури управління;
- освоєння власних внутрішніх фірмових ринків;
- зростання стійкості та протидія ризикам.

З урахуванням інтеграційних процесів, за результатами дослідження, виділено базові стратегічні зміни, що мають відбутися на підприємстві:

- виробничі – диверсифікація асортименту продукції та послуг, зниження собівартості продукції та послуг;
- технологічні – запровадження сучасного обладнання; підвищення ефективності використання основних активів; розвиток та запровадження ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій;

- культурні зміни – створення внутрішнього клімату, що сприяє саморозвитку та самонавчанню працівників і підприємства в цілому;

- зміни в системі управління – створення та впровадження на підприємствах системи стратегічного управління; реінжиніринг процесів та організаційної структури управління на основі адаптивності;

- підвищення ефективності маркетингової політики – аутсорсинг маркетингових бізнес-процесів; розробка та впровадження гнучкої цінової стратегії; створення та впровадження систем стимулювання покупців;

- зміни в сфері персоналу – оптимізація структури персоналу, підвищення кваліфікації, створення системи мотивації та стимулювання кадрів

Методична складова визначає, яким вимогам та принципам має відповідати процес реалізації рішень щодо змін та партнерства та за допомогою яких інструментів управління цей процес буде виконано (табл.2).

Залежно від стилю управління, що використовується при реалізації рішень, та ступеня залучення працівників до управління змінами доцільно розглядати такі підходи до управління: директивний, нормативний, контролюючий, компромісний та підхід співробітництва.

Управління змінами доцільно розуміти як сукупність принципів, методів і прийомів спеціального управління, у процесі якого запроваджується комплекс взаємоузгоджених заходів, спрямованих на реалізацію зміни з метою адаптації підприємства до нових умов господарювання або розвитку у перспективі. Ефективна реалізація управлінських рішень щодо змін потребує належного забезпечення, що складається з інформаційної, організаційної, компетентісної складових.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз вимог до ефективного прийняття управлінських рішень та реалізації змін (узагальнено автором на основі [10-12])

Вимоги до прийняття управлінських рішень	Вимоги до ефективної реалізації змін
1. <i>Пріоритетність</i> , що означає послідовність виконання завдань, у відповідності до їх значущості, першочерговості, забезпеченню ресурсами	1. <i>Забезпечення оптимального темпу перетворень</i> , що відповідає готовності до проведення та сприйняття перетворень в аспекті агент – об'єкт змін і ресурсного забезпечення проведення змін
2. <i>Організація виконання рішень</i> на основі раціонального використання ресурсів, що забезпечує досягнення результатів	2. <i>Попереднє моделювання результатів зміни</i> та оцінювання їх відповідності потребам підприємства, його місії і основним цілям роботи, стану зовнішнього середовища, а також визначення й аналіз наявних альтернатив щодо проведення зміни
3. <i>Прийняття рішень на основі фактів</i> : чітка та однозначна постановка завдання, шляхів і строків реалізації змін, використання критеріїв, за якими аналізуються результати	3. <i>Побудова системи інформаційно-аналітичного забезпечення</i> управлінських процесів в умовах реалізації зміни, яка б дозволила повно, вчасно, об'єктивно та ефективно оцінювати процес управління змінами
4. <i>Наявність горизонтальної та вертикальної узгодженості</i>	4. <i>Утворення різновекторного типу зв'язку в управлінні зміною</i> : в аспекті керівник-підлеглий, підлеглий-керівник, керівник-керівник, підлеглий-підлеглий, що підвищує ефективність заходів коригування та способів виконання змін
5. <i>Наявність міжцільових зв'язків</i>	
6. <i>Економічність</i> визначається найменшими витратами на реалізацію рішення	5. <i>Контроль за реалізацією зміни</i> , вчасним виконанням запланованих заходів, використанням ресурсів
7. <i>Робота в команді</i>	6. Формування ефективної команди змін, делегування і чіткий розподіл повноважень між учасниками, забезпечення відповідальності, побудова системи ефективних комунікативних зв'язків
8. <i>Ініціативність</i> , що підвищує ступінь відповідальності та швидкості виконання рішень	
9. <i>Мотивація, зацікавленість, стимулювання</i>	7. <i>Виявлення опору змінам</i> у колективі, застосування ефективних методів його подолання, мотивація виконавців



Інформаційне забезпечення є однією зі складових, що забезпечують процес реалізації управлінського рішення щодо змін, базується на зборі, накопиченні, зберіганні, опрацюванні інформації; пов'язане з трудомісткістю завдань прийняття рішення та робіт щодо його реалізації. Пріоритетного значення набувають корпоративні інформаційні системи, бази даних, технологічне та програмне забезпечення, унікальні бібліотеки, системи зв'язку.

Організаційне забезпечення містить у собі:

- процедури, технології виробництва продукції та надання послуг, технології управління, організаційну структуру управління, організаційні процеси, комунікації, ділові зв'язки з партнерами (бізнес-партнери, органи державної та місцевої влади, клієнти);
- об'єкти інтелектуальної власності (винаходи, публікації, патенти, авторські права, ноу-хау, ліцензії, товарні знаки);
- цінності та норми, що складають зміст корпоративної культури.

Компетентісне забезпечення у процесі реалізації змін має дуже важливе значення, оскільки реалізація рішень потребує наявності певних компетенцій персоналу. Компетенції обумовлюють своєчасне, ефективне виконання рішень.

Процесна складова змін концентрує увагу на дослідженні послідовності, швидкості та причин виникнення подій, системах прийняття рішень та поширення інформації, які призвели до змістовних змін на підприємстві.

У системі управління змінами необхідно вирізняти два взаємопов'язані напрямки: 1) управління господарською системою підприємства, що має на меті якомога швидшу й ефективнішу її адаптацію до нових умов діяльності; 2) управління персоналом, виявлення та подолання опору змінам [5].

На етапі оперативного управління здійснюється контроль дотримання основних характеристик рішення, що реалізується, строків його реалізації, коригування рішень при виявленні розбіжностей між нормативними і фактичними значеннями отриманих результатів, визначається періодичність проведення контрольних оцінок інтегральних показників реалізації стратегій підприємства.

Основними показниками оцінки ефективності змін варто вважати якісні характеристики (результативність, ефективність, адаптивність) та кількісні характеристики (продуктивність, тривалість, вартість бізнес-процесів).

**Висновки і пропозиції.** Зміни стають необхідним інструментом розвитку суб'єктів господарювання, що обумовлює необхідність формування системи управління змінами на підприємстві та її адаптації до специфіки внутрішнього та зовнішнього середовища. Особливого значення набувають інформаційні та кадрові ресурси, залучення яких разом з фінансовими та матеріально-технічними ресурсами, в необхідному розмірі та послідовності, зумовлює якість реалізації управлінських рішень, спрямованих на зміни та співробітництво.

Вимогами до ефективного прийняття управлінських рішень та реалізації змін є: пріоритетність управлінських рішень, забезпечення оптимального темпу перетворень, раціональне використання ресурсів та попереднє моделювання результатів змін, інформаційно-аналітичне забезпечення, горизонтальна та вертикальна узгодженість, формування міжцільових зв'язків, контроль та економічність, робота в команді та мотивація.

#### Література:

1. Бриджес У. Управление компанией в период структурных изменений / Уильям Бриджес; [пер. с англ. С.В. Ляховка]. – М.: Вильямс, 2007. – 208 с.

2. Лепейко Т.І., Шматько Т.М. Теоретико-методичні засади управління підприємством: забезпечення гнучкості: монографія. – Харків, 2012. – 221 с.

3. Adizes I. Managing Corporate Lifecycles: How to Get to and Stay at the Top / I. Adizes. – Santa-Barbara: The Adizes Institute Publishing, 2004. – P. 215.

4. Піб К.А. Формування системи управління змінами на підприємстві // Бізнес та інтелектуальний капітал. – 2014. – № 2. – С. 119-126.

5. Moran John W. Brightman Baird K. Leading Organizational Change / John W. Moran, Baird K. Brightman // Journal of Workplace Learning: Employee Counselling Today Volume 12. Number 2. – 2000. – P. 66-74.

6. Савченко О.Р. Управління змінами в сучасних соціально-економічних системах // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 19-20.

7. Гусева О.Ю. Удосконалення методів прийняття рішень у процесі управління стратегічними змінами на підприємстві // Вісник Донецького національного університету Економіки і торгівлі – 2013. – № 4. – С. 73-80.

8. Стеців С.Р. Формування елементів системи управління змінами на підприємстві // Вісник Сумського державного університету. – 2012. – № 4. – С. 155-163.

9. Войтов А.Г. Философия / А.Г. Войтов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 512 с.

10. Порожняк О.О., Кошарна С. Ресурсне забезпечення стратегічної позиції підприємства // БізнесІнформ. – 2014. – № 9. – С. 219-223.

11. Лісун Я.В., Гайдей О.О. Механізм управління стратегічними змінами як інструмент капіталізації підприємницької діяльності: зб. наук. пр. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту. – Ч. 2. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 472-479.

12. Фролова Л.В., Алексеева Н.І. Удосконалення механізму реалізації управлінських рішень на підприємстві // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2(15). – С. 234-243.

#### Лисун Я.В., Мех О.М. Формирование системы управления изменениями на предприятии как фактор стратегического партнерства

**Аннотация.** В статье исследована сущность понятий «изменение», «управление изменениями», «взаимодействие с заинтересованными сторонами». Определены составляющие системы управления изменениями в обеспечении партнерства предприятий. Установлено, что изменения составляют основу взаимодействия объектов (предприятий), определяют степень их вовлечения в интеграционные процессы и определяют стратегический успех предприятия. Проведен сравнительный анализ требований к эффективному принятию управленческих решений и реализации изменений. Определены основные бизнес-стратегии, ориентированные на изменения и партнерство.

**Ключевые слова:** изменение, система управления изменениями, взаимодействие с заинтересованными сторонами, интеграционные процессы, стратегический успех.

#### Lysun Y.V., Mikh O.M. Formation of the change management system in the enterprise as a factor of strategic partnership

**Summary.** In the article the essence of the concepts of «change», «change management», «stakeholders cooperation». The components change management system to provide enterprise partnerships is determined. In the article is grounded that changes are the basis of objects (companies) cooperation. It is determined, that degree of companies involvement in integration processes is defined the strategic success of the company. The article presents comparative analysis of the requirements for effective decision-making and implementing changes. It specifies the main business strategy focused on change and partnership.

**Keywords:** change, change management system, stakeholders cooperation, integration processes, strategic success.

Логінова К.С.,  
аспірант кафедри політичної економії,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

## РОЛЬ ОЦІНКИ СУЧАСНОГО СТАНУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У ВИЗНАЧЕННІ ТІНЬОВИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** В статті проведено аналіз структури машинобудівної галузі за структурним і територіальним критеріями. Розглянуто показники, які характеризують динаміку розвитку машинобудування. Визначено детермінанту спаду – тіньова економіка та тіньові витрати як її одиниця виміру.

**Ключові слова:** машинобудування, тіньова економіка, тіньові витрати, індекс цін виробників промислової продукції, приріст обсягу промислової продукції.

**Постановка проблеми.** Розвиток та зростання економіки будь-якої держави нерозривно пов'язано із функціонуванням усіх галузей національного господарства. Промисловість була і залишається ключовим сектором економіки розвинених країн, в тому числі й України. Машинобудівна галузь є однією з провідних галузей промисловості, базою технічного переозброєння суспільного виробництва. Від рівня його розвитку залежать масштаби і темпи впровадження сучасного обладнання, рівень механізації та автоматизації виробництва, продуктивність суспільної праці і добробут населення. Машинобудування виступає єдиним постачальником капітальних ресурсів на підприємства різних галузей промисловості.

Сучасний етап розвитку господарства України характеризується загостренням кризових процесів. Це призводить до негативної динаміки та змін, що пов'язані із зменшенням обсягів виробництва, скороченням персоналу та виробничих потужностей, втратою конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках, а у гірших випадках – до банкрутства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні початком становлення й розвитку ринкових відносин в економіці стає ХХІ ст. Цей період розглядається як період спаду виробництва, зумовлений порушенням господарських зв'язків у зв'язку зі зміною форм власності, посиленням конкурентної боротьби між підприємствами [1, с. 82].

Питанням оцінки сучасного стану, особливостей функціонування та перспектив розвитку машинобудівної галузі приділено значну увагу у працях К. Харг, П. Гутмана, Е. Фейга, І.І. Мазур, В. Базилевича, В. Мандибури, М.В. Алікаєвої, Ю.М. Барташевської, М.В. Микитюка, Н. Сіправської та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Підприємства машинобудівної галузі забезпечують виробництво машинами та обладнанням, а населення – предметами споживання. Тіньові ж витрати є стримуючим виробничим показником, який прискорює технічний та соціально-економічний занепад машинобудівної галузі. Саме тому для розробки методичного забезпечення виявлення тіньових витрат, а також ефективних механізмів управління витратами для досягнення прозорості діяльності підприємства необхідно

детально розглянути та проаналізувати сучасний стан машинобудування з огляду на специфіку сучасного розвитку.

**Мета статті** полягає в аналізі сучасного стану машинобудівної галузі України та визначенні тенденцій розвитку машинобудування для визначення механізму розрахунку тіньових витрат.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основною гіпотезою цього дослідження є визначення сучасного стану машинобудівної галузі як одного із чинників динаміки розвитку тіньового сектору національної економіки взагалі та тіньових витрат зокрема. Через соціально-економічні та політичні чинники національна промисловість повністю або частково втратила частину провідних підприємств, тому на сьогоднішній час машинобудівна галузь займає більшу частину реалізованої промислової продукції. Наведені причини обумовлюють більш детальний розгляд машинобудівної галузі національного господарства як ключового напрямку розвитку економіки держави.

Машинобудівну галузь національного господарства можна умовно класифікувати за двома критеріями – за територіальним поділом та за галузевою структурою.

Розглядаючи машинобудівну галузь за галузевою структурою, можна виділити наступні:

- сільськогосподарське машинобудування;
- автомобільна промисловість;
- електротехнічна промисловість;
- важке і транспортне машинобудування;
- приладобудування (виробництво засобів автоматизації та керування);
- верстатобудівна та інструментальна промисловість;
- будівельно-шляхове та комунальне машинобудування;
- хімічне та нафтове машинобудування;
- машинобудування для легкої та харчової промисловості;
- енергетичне машинобудування.



Рис. 1. Галузева структура машинобудування України

Галузева структура машинобудування за вартістю продукції в Україні зображено на рис. 1 [2].

Зазначена на рис. 1 структура вказує на домінування сільськогосподарського машинобудування, автомобілебудування, електротехнічної промисловості, важкого і транспортного машинобудування над іншими підгалузлями машинобудування. Перераховані домінуючі галузі підтверджують гіпотезу щодо більшої долі важкого машинобудування в Україні. На рис. 2 зображено структуру машинобудівної галузі за територіальною ознакою.

Аналізуючи рис. 2, можна зробити висновок щодо основних центрів машинобудівної галузі України – це Харківська і Київська області та місто Київ, Донецька та Дніпропетровська області, вони складають 19%, 18% 9% та 7% відповідно.

Розміщення підприємств машинобудівної галузі мають специфічні особливості, тому що вони майже не залежать від природних умов та ресурсів. На основі закону територіальної спеціалізації та комплексного розвитку в Україні сформувалося сім основних машинобудівних районів:

1) Харківський район (основні центри – міста Харків, Полтава, Кременчук, Суми) зі спеціалізацією на енергетичному, тракторному, транспортному, сільськогосподарському машинобудуванні, а також випуску електротехніки та пристроїв;

2) Придніпровський район (основні центри – міста Дніпропетровськ, Дніпродзержинськ, Кривий Ріг, Запоріжжя, Мелітополь, Кіровоград) з провідними галузями важкого і середнього машинобудування – виробництво верстатів, транспортних, енергетичних, електротехнічних і сільськогосподарських машин; наукоємна космічна техніка;

3) Донецький район (основні центри – міста Донецьк, Краматорськ, Луганськ, Маріуполь, Горлівка, Дружківка) – виготовлення переважно металоемного обладнання: машини та обладнання для вугледобування і чорної металургії, транспортні засоби;

4) Центральнорайонський район (основні центри – міста Київ, Житомир, Бердичів, Коростень, Чернігів, Черкаси) –

випуск обладнання для хімічної та будівної індустрії, транспортних засобів, електротехнічні машини;

5) Подільський район (основні центри – міста Вінниця, Хмельницький, Тернопіль) – розвиток сільськогосподарського та електротехнічного машинобудування, устаткування і приладобудування;

6) Західноукраїнський район (основні центри – міста Львів, Луцьк, Рівне, Івано-Франківськ, Чернівці, Мукачеве, Дрогобич, Стрий) – приладобудування, виробництво телевізорів, устаткування, підйомно-транспортних автомобілів, автобусів, вантажних несучих конвеєрів, вантажопасажирських автомобілів, електроніки, сільськогосподарських машин;

7) Південний район (основні центри – міста Одеса, Миколаїв, Херсон, Сімферополь, Ізмаїл, Керч) – спеціалізується на виробництві суден, устаткування, сільськогосподарських машин, кранів, приборів, кіноапаратів.

За січень-березень 2015 р. галузю машинобудування реалізовано промислової продукції на суму 19 868,1 млн. грн., що більше на 0,47%, ніж у січні-березні 2014 р.

Для визначення детального аналізу стану та динаміки машинобудівного сектора, слід провести процедуру інфлювання, тобто скорегувати обсяг реалізованої промислової продукції на індекс промислових цін за січень-березень 2015 р. (табл. 1) [3; 4].

Державна служба статистики виділяє чотири основні складові машинобудівної галузі: виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, виробництво електронного устаткування, виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань, виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів. Отже, за даними таблиці 1, незважаючи на в цілому позитивне збільшення, крім виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, обсяг реалізованої продукції цієї групи за 2014 р. збільшився.

Якщо ж привести всі групи реалізованої продукції машинобудівної галузі до цін 2015 р., скоригувавши на

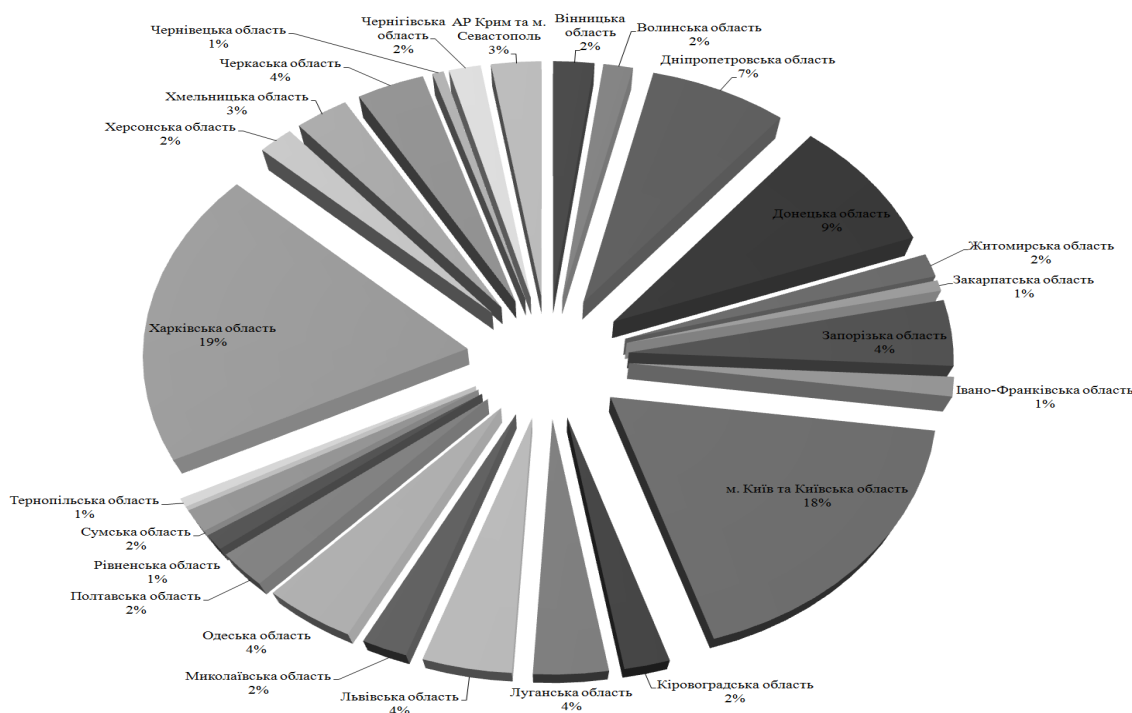


Рис. 2. Структура машинобудівної галузі України за територіальною ознакою



індекс цін виробників промислової продукції, і розрахувати приріст, то помічається, що обсяг реалізованої продукції в 2014 р. більше, ніж в 2015 р. Це свідчить про високий рівень інфляції, негативні соціально-економічні та політичні процеси, в тому числі і у зростанні долі тіньової економіки в національній економіці держави. А зростання тіньової економіки призводить до росту тіньових витрат, зокрема і в машинобудівній галузі.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої продукції машинобудівної галузі

Найменування галузі машинобудування	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.		Індекс цін виробників промислової продукції за січень-березень 2015 р.	Приріст обсягу реалізованої промислової продукції (2014 р. до 2015 р.), %
	січень-березень 2015	січень-березень 2014		
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	1625,6	1419,9	139,7	22,02
Виробництво електричного устаткування	4098,7	2411,6	139,1	18,16
Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	7112,0	6337	122,2	8,88
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	7031,8	8133,2	113,9	31,74

Спад у машинобудуванні детерміновано такими чинниками [5, с. 2]: зменшення обсягів іноземних замовлень (експортного попиту) на виробництво продукції; зростання відпускних цін на продукцію промисловості; уповільнення темпів зменшення кількості працівників на промислових підприємствах.

Основним інструментом підвищення ефективності державного регулювання діяльності машинобудівних підприємств, як свідчить досвід закордонного державного регулювання, є формування стратегії діяльності органів державної влади.

Стратегічний підхід включає розробку політики розвитку машинобудування на довгостроковий період, що інтегрована з програмними документами розвитку країни, а також всебітньо прийнятими нормами і стандартами [6, с. 215].

**Висновки.** Проведений аналіз економічних показників машинобудування вказує на кризовий стан галузі. Одним із основних чинників є неефективне управління витратами під-

приємства та зростання частки тіньових витрат в загальній структурі витрат підприємства.

Для ефективної реалізації стратегічного підходу машинобудівними підприємствами слід розробити механізми протистояння тіньовій економіці шляхом скорочення тіньових витрат кожного окремо взятого підприємства, що потребує подальшого дослідження та розробки.

В умовах, де здійснюється господарська діяльність більшості машинобудівних підприємств України, питання пошуку напрямів оптимізації діяльності є важливим пріоритетом для подальшого розвитку підприємства окремо і галузі в цілому.

**Література:**

1. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства: монографія / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: ІНЖЕК, 2009. – 192 с.
2. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Індеси промислової продукції в Україні у 2011–2015 роках / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Розвиток підприємництва / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. Очікування промислових підприємств у I кварталі 2015 р. щодо перспектив розвитку їхньої ділової активності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
6. Дикань В.В. Державне регулювання розвитку машинобудування України / В.В. Дикань / Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 213–217.

**Логинова Е.С. Роль оценки современного состояния машиностроительной отрасли в определении теневых издержек предприятия**

**Аннотация.** В статье проведен анализ структуры машиностроительной отрасли по структурному и территориальному критериям. Рассмотрены показатели, характеризующие динамику развития машиностроения, определена детерминанта спада – теневая экономика и теневые издержки как её единица измерения.

**Ключевые слова:** машиностроение, теневая экономика, теневые издержки, индекс цен производителей промышленной продукции, прирост объема промышленной продукции.

**Logiova K.S. Role of estimation of the mechanical engineering industry's contemporary state in the definition of enterprise's shadow costs**

**Summary.** The article is presented the analyses of mechanical engineering industry's structure according to structural and territorial criterias. The scientific work is considered the indexes that describe the dynamic of mechanical engineering development and defined the main determinant of recession. This is the shadow economy and shadow costs as the unit of measure.

**Keywords:** mechanical engineering, shadow economy, shadow costs, the producer price index of industrial products, growth of industrial production.



Николюк О.М.,

к.е.н., доцент,

Житомирський національний агроекологічний університет

## ІНСТИТУЦІЇ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У статті виділено базові елементи інституційного середовища, які визначають рівень підприємницьких та трансакційних витрат сільськогосподарських підприємств. Систематизовано інституції конкурентного середовища виробників сільськогосподарської продукції залежно від основних сфер їх господарського процесу, до яких віднесено ресурсне забезпечення діяльності, виробництво та реалізацію продукції. Конкретизовано перелік організацій, через яких відбувається імплементація функцій кожної окремої інституції сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** інституціональне середовище, інституція, сільськогосподарське підприємство, невизначеність, трансакційні витрати, класифікація інституцій.

**Постановка проблеми.** Будь-яка економічна система існує у межах зовнішнього середовища, базовим елементом якого є інституціональна система. Виникнення та розвиток інституціонального середовища суб'єктів господарювання є відповіддю на невизначеність, що виникає через нестачу інформації, її неповноту та асиметрію. Це, в свою чергу, зумовлює формування сукупності підприємницьких ризиків та трансакційних витрат, скоротити які покликані елементи інституціонального середовища підприємства. З огляду на недостатній для ринкового протистояння західним виробникам розвиток вітчизняного сільського господарства одним із першочергових завдань є формування інституційного середовища, яке б забезпечувало умови для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Це, в свою чергу, вимагає систематизації інституцій та організаційних структур конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств та визначення їх ролі у забезпеченні господарського процесу виробників сільськогосподарської продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній науковій літературі інституціональна економіка є однією із найбільш популярних економічних теорій, яка дуже стрімко розвивається. До основоположників інституціоналізму належать Г. Адамс, Т. Верлен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл та ін., дослідження яких продовжили представники неінституціоналізму А. Алчян, Д. Бьюкенен, Дж. Кларк, Р. Коуз, Дж. Гелбрейт, М. Олсон, О. Уільямсон, Дж. Ходжсон та ін. У наукових працях перелічених та інших дослідників основна увага приділена виділенню основних принципів інституціоналізму. Проблемам інституціонального забезпечення агропромислової сфери економіки присвячено праці таких вчених, як Л. Васильєва, Т. Гуцул, М. Малік, О. Мороз, Ю. Лопатинський, С. Рогач, А. Розгон, П. Саблук, О. Скидан, Т. Усюк, О. Шпикуляк та ін. Питанню оцінки впливу інституціонального середовища на конкурентоздатність аграрних товаровиробників присвятив увагу І. Заруцький.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте, незважаючи на безумовну значущість дослі-

джень перелічених та інших вчених-економістів, актуальним є вивчення ролі інституціональних структур у процесі забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, а також систематизація елементів інституціонального середовища залежно від впливу на невизначеність діяльності виробників сільськогосподарської продукції. Важливим є також виділення інституцій у межах сфер формування потенційних конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні системи інституцій конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств. Досягнення мети зумовило необхідність постановки та вирішення таких завдань: 1) виділення класифікаційних ознак інституцій конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств; 2) ідентифікація інституцій виробників сільськогосподарської продукції у межах раніше сформованої класифікації; 3) обґрунтування переліку організацій, на базі яких відбувається формування та імплементація інституцій конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Неодноразовість інтерпретації структурної та функціональної будови інституціонального середовища пов'язана із дискусіями навколо трактування його основних елементів, зокрема понять «інституція», «інститут» і «організація» та їх співвідношення. Зазвичай за основу структуризації беруться вже існуючі елементи, які потім впорядковуються за рядом критеріїв. Дж. Майкелсен, К. Лінггаард, С. Падел та К. Фостер у межах дослідження розвитку органічного землеробства виділяють три сфери, які пов'язані з інституціональним середовищем підприємства: сільськогосподарські виробники та їх об'єднання, аграрна політика, продовольчі ринки. Інституціональне середовище вчені виносять як четверту сферу, що формується інституціями, які мають на меті об'єднання та координацію організацій, які функціонують у перших трьох сферах [6, с. 1]. На нашу думку, наведену схему слід розширити, розподіливши інституції на такі, що належать до однієї із виділених сфер, та ті, що забезпечують системний зв'язок між цими сферами (системоформуючі інституції). Також з огляду на нерозривні зв'язки між сільським підприємництвом, сільським населенням і соціальною інфраструктурою села, запропоновану структуру доцільно доповнити соціальною сферою.

Дж. Роумассет, досліджуючи процеси розвитку сільського господарства, окремо виділяє інституції землі та праці, кредитні й ринкові інституції [7, с. 57–61]. Саме ці сільські інституції автор ставить в основу розвитку сільського господарства Азії, яке характеризується дрібнотоварним виробництвом із повільним розширенням великого бізнесу. Згідно із теорією конкурентних переваг М. Портера, постачальники є однією із конкурентних сил, яка протидіє підприємству [2, с. 21]. Враховуючи обґрунтованість такого твердження, виділені Дж. Роумассетом інституції розглянуто з позицій розвитку не

сільського господарства у цілому, а окремого сільськогосподарського підприємства. При цьому інституції землі та праці й кредитні інституції поряд із продовольчими ринками формуватимуть окрему сферу – ринки засобів виробництва. Аналогічний підхід запропоновано в [5, с. 30, 37], згідно із яким ринкові інституції розподілено на інституції ринків природних ресурсів (земля) й інших засобів виробництва, кінцевої продукції та фінансових послуг.

У рамках наукових досліджень проблем формування інституціонального середовища країн Африки С. Ейшер зосереджує увагу на трикутнику сільськогосподарських знань, який формується трьома фундаментальними взаємопов'язаними між собою інституціями: викладання, наукові дослідження та розповсюдження знань [4, с. 32–41]. Такі акценти пояснюються низьким порівняно із розвинутими країнами рівнем інноваційного розвитку сільського господарства, що характерно і для вітчизняної сільськогосподарської галузі. Відтак, додатковою сферою, яка має перебувати у нерозривному взаємозв'язку із господарюючими суб'єктами, є сфера науки. Отже, інституційне середовище сільськогосподарських підприємств охоплює спільноту суб'єктів бізнесу, сферу аграрної політики, продовольчі та ресурсні ринки і ринок фінансових послуг, а також науку та освіту.

Основною інституцією у межах спільнот сільськогосподарських виробників є інституція бізнесу. Окремо слід виділити інституцію вертикальної інтеграції, яка належить до партнерської форми організації бізнесу та має на меті підвищення ефективності виробничої та управлінської діяльності кожного члена об'єднання. Інституція вертикальної інтеграції охоплює весь ланцюг вартості – від сировини до переробки на кінцеву продукцію та її реалізацію. Це визначає її системоформуючу функцію. Реалізацію механізмів інтеграції забезпечують формальні (визначені у внутрішніх документах та угодах) і неформальні норми та правила. Контрактна форма вертикальної інтеграції сільськогосподарських підприємств і суб'єктів інших сфер, як одна із найбільш перспективних, ґрунтується на системоформуючій інституції контракти, яка охоплює взаємодію суб'єктів ринку засобів виробництва (у т. ч. праці), науки, фінансового ринку із виробником сільськогосподарської продукції.

Інституція аграрної політики передбачає законодавчо-нормативне закріплення правил, норм, функцій тощо з метою рутинізації поведінки економічних суб'єктів аграрної сфери, а саме: сільськогосподарських підприємств та їх об'єднань, а також інших агентів ринків засобів виробництва, продовольства і фінансових послуг. Основою аграрної політики є інституція права, яку визначено як базову для функціонування інституцій влади та законотворчості. Особливу роль в інституційному середовищі сільськогосподарських підприємств відіграють інституції права на землю та підприємництва (зокрема фермерського господарства), що спираються на системоформуючу інституцію власності.

Інституція ринку має на меті передусім скорочення ринкової невизначеності, пов'язаної із непередбачуваними діями ринкових агентів, та зниженням трансакційних витрат. При цьому першочергове значення має зниження невизначеності кон'юнктури ринку, а також уникнення фактів недобросовісної поведінки постачальників суб'єктів ринку. Тобто вплив ринкових інституцій спрямований на впорядкування стихійних ринкових процесів. Зокрема,

інституції ринку сільськогосподарських підприємств врегульовують конкурентні відносини (з метою їх збереження) та дію «невидимої руки А. Сміта» (з метою зниження «стихійності» процесів ціноутворення і усунення зговорів крупних учасників ринку). Ефективність функціонування інституцій «невидимої руки» та конкуренції напряму залежить від ступеня поінформованості всіх учасників ринку. Тому до перелічених також необхідно додати інституцію інформації, ступінь розвитку якої визначає рівень конкуренції та саморегуляції ринку. Вплив на рівень ринкової невизначеності має згадана вище інституція контракти, яка врегульовує взаємодію учасників ринку через систему укладання контрактів з метою формального закріплення прав та зобов'язань економічних суб'єктів.

Частково дія цих інституцій реалізується через елементи інфраструктури сільського господарства. В умовах безготівкових розрахунків та нестачі грошових коштів для сільськогосподарських підприємств особливу роль відіграють фінансові інституції. У світі все більшої популярності набуває інституція мікrokредитування, яка передбачає скорочення кредитних ставок за рахунок усунення посередників та уможлиблює залучення кредитних ресурсів виробниками із низькими доходами [5, с. 30]. Особливість цієї інституції полягає у значно нижчих порівняно із традиційним кредитним сектором трансакційних витратах [7, с. 60]. Джерелом ресурсів для мікrokредитування зазвичай є комерційний сектор, розвинуті банки та макрофінансові організації [8, с. 5]. У сільському господарстві мікrokредитування часто здійснюється через кредитну кооперацію. Слід підкреслити, що у сучасних умовах однією із головних перешкод залученню грошових коштів суб'єктами сільського малого та середнього бізнесу є відсутність у них застави необхідної вартості. Оскільки головним видом основних засобів та найбільш цінним ресурсом сільськогосподарських підприємств є земля, важливо враховувати тісний зв'язок між інституціями ринку фінансових послуг та інституцією права на землю.

До системоформуючих належать і неформальні інституції соціального капіталу села, в основі яких лежать норми, традиції, звичаї сільського населення, що суттєво впливають



Рис. 1. Система інституцій конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств

\* Інституція «невидимої руки» покликана скоротити хаотичність ринкових процесів; на схемі відображено тільки найбільш тісні зв'язки; однак всі із виділених інституцій тією чи іншою мірою взаємодіють одна із одною.

на поведінку суб'єктів малого та середнього сільського бізнесу. Неформальні інституції ґрунтуються на економічній ментальності [1, с. 77–79]. Ментальні риси українців визначають ступінь їх схильності до ризику й інноваційних змін, почуття господаря на землі, порядність у виконанні письмових та усних домовленостей, бажання об'єднуватись із іншими виробниками заради досягнення спільної мети, підприємницьку етику тощо. Значну дію на підприємців у сфері сільського господарства має така риса, як антеїзм – тісний зв'язок між людиною та землею, який визначає невід'ємність підприємницької діяльності на селі від сільського господарства. Також до неформальних інституцій соціального капіталу належить корупція. Узагальнену схему основних інституцій, які покликані скоротити невизначеність діяльності сільськогосподарських підприємств, відображено на рис. 1.

Наступним етапом структуризації інституціонального середовища сільськогосподарських підприємств є ідентифікація організацій, які імплементують функції інституції через створення та реалізацію законів, норм, правил, обмежень тощо. Такі організації пропонуються систематизувати залежно від їх приналежності до кожної окремої інституції (рис. 2).

Органи влади, які реалізують інституції сфери аграрної політики, а також системоформуючі інституції права власності, підприємництва, контрактації мають дуже складну та насичену ієрархічну будову, яка визначає суб'єктів законодавчої, виконавчої влади та судової системи, у т. ч. Мінагрополітики України і його регіональні представництва, а також Державну службу України з питань геодезії, картографії та кадастру (Держгеокадастр) і територіальні органи земельних ресурсів. З огляду на

суттєвий вплив сільськогосподарського виробництва на довкілля та здоров'я населення серед організацій аграрної політики також слід виділити Міністерство екології та природних ресурсів України (Мінприроди) та його територіальні підрозділи.

Інституції бізнесу являють собою механізми рутинізації поведінки економічних суб'єктів різних форм бізнесу, що включають одноосібний бізнес (у т. ч. фермерські господарства), партнерство (господарські товариства із неакціонерним капіталом та кооперативи), корпорації (акціонерні товариства), об'єднання (у т. ч. асоціації та агрохолдинги). Саме елементи інституцій бізнесу визначають, за якою схемою мають будуватись господарські процеси підприємства тієї чи іншої форми господарювання. Реалізацію механізмів вертикальної інтеграції здійснюють корпорації, кооперативні об'єднання, асоціації, товариства, кластери тощо.

Контрактація як головний механізм закріплення зобов'язань двох і більше сторін угоди обслуговується нотаріальними конторами (у разі участі фізичної особи), органами судової системи (при вирішенні спорів), товарними (зокрема Аграрною) біржами (при укладанні товарних біржових, форвардних і ф'ючерсних угод). Правила контрактації визначають інституції законотворчості, зокрема норми Господарського кодексу. Як зазначають М. Тумаланов та Т. Ніколаєва, інституція контрактних взаємовідносин має сприяти рівності контрагентів та свободі укладання контракту, а інституція конкуренції має забезпечувати свободу вибору партнерів кожною із сторін. Натомість у сучасних умовах у контрактні взаємовідносини зазвичай вступають великі корпорації. Якщо ж у договірних відносинах із корпоративними структурами приймають участь представники

малого та середнього бізнесу або прості споживачі, то у них не має ні свободи, ні вибору [3, с. 318–319].

Вирішення наведеної проблеми вимагає відновлення рівних для всіх учасників умов ринку шляхом усунення та попередження змов між великими підприємствами. Це має забезпечувати інституція конкуренції, передусім в особі Антимонопольного комітету за підтримки органів всіх гілок влади. Також протистояти крупним учасникам ринку можуть об'єднання товаровиробників в особі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Недієвість інституції контрактації ускладнює реалізацію механізмів «невидимої руки» через те, що при здійсненні ринкових операцій умови диктує не ринок, а сторона, яка займає більш вигідні позиції. Особливо це позначається на процесах ціноутворення, коли ціна нав'язується виробникам сільськогосподарської сировини [3, с. 319]. У такій ситуації інституції «невидимої руки» покликані не тільки скоротити невизначеність ринкової кон'юнктури, але й мінімізувати вплив корпоративних структур та об'єднань на кон'юнктуру ринку сільськогосподарської продукції та умови ринкових угод. Скорочення дії невизначеності досягається через укладання контрактів (інституція контрактації за участю згаданих вище організацій), неформальні домовленості (інституція соціального капіталу), дії органів законодавчої (при плануванні державного бюджету щодо держзакупівель) та виконавчої (передусім Мінагрополітики та його структурних підрозділів) влади. Обмеження впливу крупних підприємств здійснюється органами державної влади та через



Рис. 2. Базові організації інституційного середовища сільськогосподарського підприємства



функцію регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, а також Антимонопольним комітетом.

Роль фінансових інституцій у скороченні невизначеності сільськогосподарських підприємств можна розглядати з двох позицій. З одного боку, фінансово-кредитні установи, приймаючи участь у фінансовому забезпеченні діяльності сільськогосподарських підприємств, знижують рівень ризиків нестачі грошових коштів, необхідних для безперебійного виробництва, а також інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. Відповідні функції виконують комерційні банки, організації мікрокредитування, лізингові компанії та інші фінансово-кредитні установи. З іншого боку, у межах дії фінансової інституції має відбуватись скорочення негативних впливів невизначеності у всіх сферах господарського процесу. Ця функція покладена на сферу страхування та страхові компанії. Також до фінансових інституцій слід віднести нормативно-правові акти щодо обов'язкового страхування та здешевлення вартості страхових угод, а до організацій – органи законодавчої та виконавчої влади (Мінагрополітики).

Як зазначалось, одним із джерел невизначеності є нестача та асиметрія інформації. Виходячи із цього, функцією інституції інформації є повноцінне інформаційне забезпечення сільськогосподарських підприємств. Організації, які забезпечують дієвість інституції інформації, виконують такі функції: 1) інформування споживачів про товар; 2) інформування учасників ринку про стан та динаміку кон'юнктури ринку; 3) забезпечення інформацією про технічні та технологічні особливості ведення сільського господарства; 4) інформування стосовно досягнень науково-технічного прогресу у сфері сільського господарства. Результативність інституцій наукової сфери визначає ефективність функціонування наукових установ і навчальних закладів, органів ліцензування та патентування, судової системи, провайдерів, а також Мінагрополітики, Міністерство науки та освіти України (у сфері науки та інновацій) і Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України тощо.

**Висновки.** Інституції конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств охоплюють сфери їх взаємодії між собою, а також із державою, конкурентами, споживачами, постачальниками, представниками науки й освіти. Ефективність функціонування інституціонального середовища визначається його здатністю мінімізувати невизначеність та транзакційні витрати виробників продукції сільського господарства. Організації, які приймають участь у створенні та імплементації інституцій сільськогосподарських бізнес-структур, перебувають у тісному системному взаємозв'язку та охоплюють одночасно кілька сфер інституціонального середовища. Система інституцій конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств має вивчатись нерозривно від його внутрішнього середовища, оскільки конкурентоспроможність економічного суб'єкта формується під впливом як зовнішніх (у даному випадку інституціональних), так і внутрішніх чинників.

Перспективним вважається розробка та практична реалізація методики оцінювання ефективності функціонування кожної окремої інституції та інституціонального середовища загалом з метою адаптації їх складу та структури до сучасних умов ведення сільського господарства.

### Література:

1. Гайдай Т.В. Роль неформальних інституцій в економічній транзитології / Т.В. Гайдай // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2007. – Вып. 31(2). – С. 80.
2. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер; пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К.: 1998. – 390 с.
3. Тумаланов Н.В. Базовые экономические институты в формировании отношений конкуренции и обмена / Н.В. Тумаланов, Т.А. Николаева // Вестник Чувашского университета. – 2013. – № 2. – С. 315–320.
4. Eicher C. Institutions and the African Farmer / C. Eicher. – Available from: <http://www.worldbank.org/html/cgiar/publications/issues/issues14.pdf>.
5. Good Practices in Building Innovative Rural Institutions to Increase Food Security / D. Herbel, E. Crowley, N. Urban Hadad, M. Lee. – Rome: FAO, 2012. – 116 p.
6. Organic Farming Development and Agricultural Institutions in Europe: a Studies of Six Countries / J. Michelsen, K. Lynggaard, S. Padel, C. Foster // Organic Farming in Europe: Economics and Policy. – 2010. – Vol. 9. – 182 p.
7. Roumasset J. Rural Institutions, Agricultural Development, and Pro-poor Economic Growth / J. Roumasset // Asian Journal of Agriculture and Development. – 2004. – Vol. 1. – No. 1. – P. 56–75.
8. What Can Microfinance Contribute to Agriculture in developing Countries [Online]: Proceedings from the International Conference. – Paris, 4–6, December, 2007 Available from: [http://www.fondation-farm.org/zoe/doc/farm\\_microfinance\\_conf\\_eng.pdf](http://www.fondation-farm.org/zoe/doc/farm_microfinance_conf_eng.pdf).

### Николюк О.Н. Институты конкурентной среды сельскохозяйственных предприятий

**Аннотация.** В статье выделены базовые элементы институциональной среды, которые определяют уровень предпринимательских и транзакционных издержек сельскохозяйственных предприятий. Систематизированы институты конкурентной среды производителей сельскохозяйственной продукции в зависимости от основных сфер их хозяйственного процесса, к которым отнесены ресурсное обеспечение деятельности, производство и реализация продукции. Конкретизирован перечень организаций, через которые происходит имплементация функций каждой отдельной институции сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** институциональная среда, институция, сельскохозяйственное предприятие, неопределенность, транзакционные издержки, классификация институтов.

### Nykolyuk O.N. The institutions of agricultural enterprises' competitive environment

**Summary.** The basic elements of the institutional environment that determine the level of business and transaction costs of agricultural enterprises have been identified. The institutions of agricultural producers' competitive environment depending on the main areas of economic process, which include resources providing, production and marketing, have been systematized. The author concretizes the list of organizations through which the functions of each institution of agricultural enterprises are implemented.

**Keywords:** institutional environment, institutions, agricultural enterprises, uncertainty, transaction costs, classification of institutions.



*Полозова Т.В.,  
к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
та управління економічною безпекою,  
Харківський національний університет радіоелектроніки*

*Кривцун Д.Ю.,  
студент,  
Харківський національний університет радіоелектроніки*

## ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

**Анотація.** Проаналізовано наукові погляди до визначення понять «інноваційна діяльність» та «інноваційний процес» вітчизняними та зарубіжними науковцями. Виявлено відмінності в трактовці даних понять. На основі термінологічного аналізу встановлено, що інноваційна діяльність не включає наукові розробки, які не призводять до виникнення інноваційного продукту, а інноваційний процес пов'язаний із створенням, освоєнням і реалізацією інновацій.

**Ключові слова:** інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес, економічна сутність, інноваційний продукт.

**Постановка проблеми.** Інновації на сучасному етапі розвитку економіки стають головним засобом збереження конкурентоспроможності підприємств. Інноваційна діяльність підприємств здійснює вирішальний вплив на виробництво, так як нововведення забезпечують максимально можливий прогресивний вплив на виробництво. Інноваційна діяльність супроводжується інноваційним процесом. У світовій економічній літературі немає однозначного визначення понять «інноваційна діяльність» та «інноваційний процес», так як вони перебувають у постійному розвитку і доповнюються деякими аспек-

тами, які враховують особливості економічного розвитку країни. Потреба в подальшому обґрунтуванні теоретичних основ інноваційної діяльності та інноваційного процесу підприємств набувають особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням економічної сутності інноваційної діяльності підприємств присвятили свої роботи такі вчені, як: Н.Я. Зінько [5], О.В. Тарасова [6], О.Г. Шпикуляк [7], С. Ілляшенко [8], Т.П. Близнюк [9], О.В. Чумак [10], Р.А. Фатхутдінов [11], О.М. Файчук [12], В.М. Мішина [13], І.А. Шейко [15], та ін. Поняття «інноваційний процес» достатньо широко знайшло своє відображення у працях вчених І.А. Шейко [15], Л.І. Федулової [32], Ю.А. Олійник [29], Ю.Ю. Буренніков [30], І.А. Жаріков [31], О.І. Грицай [33] тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте результати наукового пошуку свідчать про відсутність однозначного трактування понять «інноваційна діяльність» та «інноваційний процес», що обумовлює необхідність і поширює коло подальших наукових досліджень по даній проблематиці.

**Мета статті** полягає в аналізі та подальшому розвитку теоретичних підходів щодо визначення економічної сутності понять «інноваційний процес» та «інноваційна діяльність».

Таблиця 1

Визначення поняття «інноваційна діяльність» різними авторами

Джерело	Визначення
Закон України «Про інвестиційну діяльність»	Інноваційна діяльність – випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізація довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін стану продуктивних сил; розробка та впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального та екологічного становища [2].
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [3].
Господарський кодекс України	Інноваційна діяльність у сфері господарювання – діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя [4].
А.Я. Кузнєцова, Н.Я. Зінько та О.О. Другов	Інноваційна діяльність – це діяльність щодо забезпечення здійснення всього інноваційного процесу [5].
О.В. Тарасова	Інноваційна діяльність – це комплекс практичних дій, спрямованих на використання науково-технічних результатів для отримання нових або поліпшення існуючих виробів, технологій, методів управління та ін. [6].
О.Г. Шпикуляк	Інноваційна діяльність – це такий вид діяльності, який на основі результатів наукових досліджень забезпечує створення принципово нової продукції, нової послуги, в результаті яких з'являється те, чого раніше не було [7].
С.М. Ілляшенко та ін.	Інноваційна діяльність – це процес створення, провадження та поширення інновації [8].

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність підприємств тісно пов'язана з функціонуванням економіки держави і тому повинна враховувати відповідні законодавчі та інші нормативно-правові акти. Інноваційна діяльність висвітлена в наступних актах: Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [1]; Закон України «Про інвестиційну діяльність» [2]; Закон України «Про інноваційну діяльність» [3]; акти, що регулюють різноманітні внутрішньо-економічні відносини і передбачають здійснення інноваційної діяльності у сферах підприємницької, фінансової,

науково-технічної, інформаційної та іншої економічної діяльності; акти, які регулюють зовнішньоекономічні відносини та іноземне інвестування тощо.

У таблиці 1 представлені визначення поняття «інноваційна діяльність» з різних джерел.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [2].

Закінчення таблиці 1

Т.П. Близнюк	Інноваційна діяльність – це складна динамічна система заходів з використання результатів закінчених науково-технологічних досліджень, організаційно-економічних розробок або інших науково-технологічних досягнень, яка функціонує під впливом факторів середовища усіх рівнів (зовнішнього та внутрішнього) з метою задоволення мінливого індивідуального попиту і потреб суспільства в цілому в конкурентоспроможній продукції (товарах, роботах, послугах) [9].
О.В. Чумак	Інноваційна діяльність – це діяльність, в результаті якої народжується щось нове (новація), яке відзначається неповторністю та оригінальністю і якого до того не існувало в природі, суспільстві [10].
Р.А. Фатхутдінов	Інноваційна діяльність – процес по стратегічному маркетингу, НДДКР, організаційно-технологічної підготовці виробництва, виробництву й оформленню нововведень, їх впровадження (або перетворення в інновацію) і поширенню в інші сфери (дифузія) [11].
О.М. Файчук, О.В. Файчук	Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на оновлення існуючого, створення і використання нового конкурентоспроможного продукту (товару, технології способу виробництва) з метою кращого задоволення суспільних потреб (підвищення продуктивності праці, якості продукції, зниження її собівартості тощо) [12].
В.П. Баранчев, Н.П. Месленнікова, В.М. Мішин	Інноваційна діяльність – наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які реально призводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою [13].
Статистичний офіс Європейських Співтовариств і Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)	Інноваційна діяльність – це всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які дійсно призводять до практичної реалізації інновацій чи задумані з цією метою [14].
П.М. Коюда, І.А. Шейко	Інноваційна діяльність підприємства – це діяльність, що націлена на розробку, використання та комерціалізацію науково-техніко-технологічних результатів (інновацій) інноваційного процесу для виробництва продукції, розширення номенклатури (асортименту), впровадження новітньої технології (організація управління чи удосконалення тощо) та реалізації конкурентоспроможного товару (робіт, услуг) з метою отримання економічної ефективності [15].
О.В. Коваленко	Інноваційна діяльність – процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень в новий або вдосконалений продукт, реалізований на ринку, в новий або вдосконалений процес, використовуваний в практичній діяльності, а також пов'язані з ними додаткові дослідження і розробки [16].
О.В. Тичинський	Інноваційна діяльність – це процедура створення і впровадження нових товарів та послуг, розробки та впровадження нових промислових технологій, які будуть основою виробничої діяльності фірми в майбутньому, а комерційна реалізація знов створених виробів (послуг) забезпечить майбутні доходи і сформує конкурентну позицію компаній [17].
О.О. Поліщук	Інноваційна діяльність – це процес, спрямований на розробку інновацій, реалізацію результатів завершених наукових досліджень або певних науково-технічних досягнень в новий чи вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим процесом наукові розробки та дослідження [18].
В.О. Коюда, Л.А. Лисенко	Інноваційна діяльність – це системна діяльність, спрямована на наукові дослідження, розробку (або залучення), впровадження та комерціалізацію інновацій з метою отримання економічного та (або) іншого ефекту, підвищення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його розвитку [19].
О.П. Коюда, В.Ф. Колісниченко	Інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання та комерціалізацію наукових, техніко-технологічних досліджень та розробок учасниками інноваційного процесу для випуску та реалізації нових конкурентоспроможних товарів (послуг, робіт), технологій, організації управління, гнучкої структури, механізму прийняття рішень й координації науково-інноваційного процесу [20].

Джерело: сформовано авторами на основі [2–20]

Згідно посібника OSLO, інноваційна діяльність – це всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які дійсно призводять до практичної реалізації інновацій чи задумані з цією метою [14].

У 2006 р. на Міжпарламентській асамблеї держав – учасниць СНД був прийнятий Модельний закон про інноваційну діяльність, де інноваційна діяльність – діяльність, що забезпечує створення й реалізацію (уведення в цивільний оборот) новаций (нововведень) і одержання на їхній основі практичного результату (нововведення) у вигляді нової продукції, нового способу проведення (технології), а також реалізованих на практиці заходів організаційного, виробничо-технічного, соціально-економічного й іншого характеру, що виявляють позитивний вплив на сферу проведення, суспільні відносини й сферу керування суспільством [21].

Міжнародна програма інноваційної співпраці країн – учасниць СНД на період до 2020 р. дає також ґрунтовні визначення термінології стосовно інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність – вид діяльності, пов’язаний із трансформацією ідей у технологічно нові або вдосконалені продукти або послуги, впроваджені на ринку, у нові вдосконалені технологічні процеси або способи проведення (передачі) послуг, використані в практичній діяльності. Інноваційна діяльність припускає цілий комплекс наукових, технологічних,

організаційних, фінансових і комерційних заходів, і саме у своїй сукупності вони приводять до інновацій [22].

Ряд вчених визначають інноваційну діяльність як «діяльність, спрямовану на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення і оновлення номенклатури і поліпшення якості продукції (товарів, послуг), вдосконалення технології їх виготовлення з наступним впровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому і зарубіжному ринках» [11; 20].

При цьому інноваційна діяльність розглядається як комплекс наукових, технічних, організаційних, фінансових, комерційних заходів, які у своїй сукупності призводять до здійснення інновації.

У працях Р.А. Фатхутдінова інноваційна діяльність розуміється як діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури та поліпшення якості продукції, що випускається (товарів, послуг), удосконалювання технології їхнього виготовлення з наступним упровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому й закордонному ринках (це стосується також інноваційно-інвестиційної діяльності) [11].

Можна погодитися з думкою М.П. Денисенко та Я.В. Риженко, що інноваційна діяльність пов’язана з перетворенням наукових досліджень і розробок, а також винаходів та

Таблиця 2

Визначення поняття «інноваційний процес» різними авторами

Джерело	Визначення
І. Висоцька [24]	Соціально-техніко-економічний процес, що через виявлення суспільних потреб приводить до розробки науково-технічної продукції, практичне використання якої сприяє розвитку соціально-економічної системи, підтримує намічений режим її функціонування.
І. Воловельська [25]	Процес якісного відновлення або перетворення елементів системи, що веде до появи нововведення.
Л. Мельник [26]	Сукупність етапів з формування нових знань про предмет або явище та їх застосування на практиці з метою отримання цільового результату (збільшення обсягу та диверсифікування джерел отримання прибутку, зниження рівня витрат та ін.), що супроводжується затратами праці, коштів і часу.
О. Тивончук [27]	Послідовність робіт від проведення наукових досліджень до реалізації й поширення створених на основі нового знання інновацій.
Є. Монастирний [28]	Процес створення, розгортання та вичерпання науково-технічного, виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу нововведень.
Ю. Олійник [29]	Система узгоджених і послідовних дій уповноважених суб’єктів, спрямованих на поетапну реалізацію процесу створення та реалізації інновацій, яка базується на перетворенні наукового знання на продукт з метою отримання економічного ефекту від реалізації такого продукту.
П. Коюда, І. Шейко [15]	Створення, освоєння, використання й дифузія інновацій (нових удосконалених) за відповідними етапами, що дозволяє задовольнити або створити нові суспільні потреби. На основі системного підходу інноваційний процес – це система, яка функціонує та вдосконалюється на постійній основі з урахуванням відмічених особливостей.
Ю. Буренніков [30]	Сукупність основного процесу (від появи інноваційної ідеї до її практичної реалізації) і супутнього (забезпечення основного процесу фінансовими, матеріальними, трудовими, інформаційними ресурсами тощо), які спрямовані на досягнення кінцевого результату – отримання інноваційного продукту.
І. Жаріков [31]	Процес якісного відновлення або перетворення елементів системи, що веде до появи нововведення.
І. Федулова [32]	Спосіб організації комплексу взаємопов’язаних між собою напрямів наукової, технологічної, організаційної, фінансової і комерційної діяльності, який спрямований на створення і впровадження на ринку нового або удосконаленого продукту, створення нового або удосконаленого технологічного процесу, використання в практичній діяльності нової або удосконаленої організаційно-економічної форми для забезпечення прибуткової роботи підприємця, забезпечення його конкурентоздатності і досягнення визначеної мети.
О. Грицай [33]	Процес представляє собою цілеспрямований ланцюг подій по ініціації інновацій, їх розробці, реалізації на ринку та подальшій дифузії.
Н. Краус [34]	Комплекс дій, необхідних для підготовки та практичного використання нових технічних, організаційних, економічних, соціальних та інших рішень.

Джерело: сформовано авторами на основі [15; 24–34]

відкриттів у новий продукт, або новий технологічний процес, що впроваджуються у виробничий процес [23].

Інноваційна діяльність – це процес, спрямований на розробку інновацій, реалізацію результатів завершених наукових досліджень або певних науково-технічних досягнень в новий чи вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим процесом наукові розробки та дослідження [18].

Такі різні підходи щодо тлумачення поняття «інноваційна діяльність» обумовлені багатогранністю цього економічного терміну, його складністю та різноманітністю сфер застосування.

Розглянуті вище визначення інноваційної діяльності в найбільш загальному вигляді розглядають її як вид діяльності, спрямованої на одержання інновацій. Тобто науковий, винахідницький та інші види сфер, без яких неможлива поява інновацій, не відносяться до інноваційної діяльності.

Така трактовка звукує рамки даного поняття, так як виключає діяльність, що забезпечує здійснення інновацій, але безпосередньо не ведуть до їх появи. Якщо ті чи інші результати наукової, винахідницької діяльності не використовуються в даний момент для здійснення інновацій, то це не означає, що вони не будуть затребувані через деякий час.

Отже, здійснивши понятійно-термінологічний аналіз даного поняття, можна зробити висновок, що під інноваційною діяльністю слід також розуміти і ті види діяльності, які зумовлюють і передують появі інновацій, хоча і не націлені на їх отримання.

Як відомо, інноваційна діяльність охоплює практично усі сфери життя і діяльності підприємства, включаючи найрізноманітніші інноваційні процеси, що відбуваються у виробничій і невиробничій системах. Огляд наукових публікацій стосовно визначення поняття «інноваційний процес» не надав чіткого роз'яснення змісту цієї категорії. Кожен автор вкладає у цей термін власне бачення та тлумачення, що іноді є доволі складним й суперечливим.

Визначення інноваційного процесу, які у цей час найбільш вживані в економічній літературі, проаналізовані та відображені в таблиці 2.

За висновками І. Федулової, інноваційний процес – це спосіб організації комплексу взаємопов'язаних між собою напрямів наукової, технологічної, організаційної, фінансової і комерційної діяльності, який спрямований на створення і впровадження на ринку нового або удосконаленого продукту, створення нового або удосконаленого технологічного процесу, використання в практичній діяльності нової або удосконаленої організаційно-економічної форми для забезпечення прибуткової роботи підприємця, забезпечення його конкурентоздатності і досягнення визначеної мети [32].

Існує твердження, що інноваційний процес визначається інноваційними чинниками, абсолютно необхідними для його здійснення, такими як правовий, технічний, соціальний, економічний і культурний, конкретними умовами, в яких розгортається інноваційний процес, а також інноваційним менеджментом, який пов'язав інноваційні чинники й діє в цих конкретних умовах і в конкретному середовищі [35].

Група авторів у роботі [29] вважає, що інноваційні процеси є постійним і безперервним потоком перетворення конкретних технічних або технологічних ідей на основі наукових розробок в нові технології або окремі її складові частини і доведення їх

до освоєння безпосередньо у виробництві з метою здобуття якісно нової продукції.

Тобто автори стверджують, що інноваційний процес можна представити в такому технологічному ланцюзі: «дослідження – створення об'єкту техніки і технологій – реалізація інновацій».

Такий підхід розглядає інноваційний процес на рівні підприємства, в цілому не враховуючи його особливості в межах внутрішнього середовища.

Також інноваційний процес – це послідовність подій, під час яких інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології, структури або послуги і розповсюджується у господарській практиці й суспільній діяльності. Інноваційний процес є безперервним і за рахунок розповсюдження нововведення удосконалюється, стає більш ефективним, набуває нових споживчих якостей [31].

Найбільш детально розкриття економічної сутності даного поняття відображено в монографії П. Коюди та І. Шейко і трактується як створення, освоєння, використання й дифузія інновацій (нових удосконалених) за відповідними етапами, що дозволяє задовольнити або створити нові суспільні потреби. На основі системного підходу інноваційний процес – це система, яка функціонує та удосконалюється на постійній основі з урахуванням зазначених особливостей [15].

Інноваційний процес являє собою комплекс дій, необхідних для підготовки та практичного використання нових технічних, організаційних, економічних, соціальних та інших рішень. Мова в цьому випадку йде про процес послідовного перетворення ідеї в інновацію [34].

Інноваційний процес потрібно розглядати як процес перетворення наукових знань в інновацію, її освоєння і впровадження, що являє собою сукупність послідовних етапів робіт від зародження ідеї і створення нововведення до його освоєння і виробництва самої інновації. Тобто інноваційний процес виступає, як визначеним чином побудована система, всередині якої виконується інноваційна діяльність, а результатом інноваційного процесу повинна бути інновація для практичного використання і розповсюдження.

Незважаючи на те що в науковій літературі зустрічається багато різноманітних підходів до визначення інноваційного процесу, суть їх зводиться до одного висновку, а саме: інноваційний процес пов'язаний із створенням, освоєнням і реалізацією інновацій.

Економічні взаємовідносини ставлять підприємства перед необхідністю не тільки приймати участь в цьому процесі, але й вивчати досвід інноваційного розвитку, який вже склався. При цьому особливе значення має вивчення механізмів, які склалися, реалізація дифузії наукової ідеї в прикладну розробку, дослідний зразок та серійне або масове виробництво [36].

Проаналізувавши теоретичні підходи різних авторів, можна зробити висновок, що основою розвитку економічної структури будь-якого рівня складності є саме інноваційний процес, який формує якісні та кількісні зміни в системі суспільного виробництва та створює суттєві наслідки, які визначають місцезнаходження національної економіки в світовому господарстві. Отже, світова наука ще не виробила єдиного підходу до визначення терміну «інноваційний процес». Некоректний підхід до економічної сутності інноваційного процесу в певній мірі може стримувати розвиток економіки.

**Висновки.** Таким чином, у даному дослідженні проаналізовано наукові погляди різних авторів до визначення понять «інноваційна діяльність» та «інноваційний процес». На основі



термінологічного аналізу встановлено, що при визначенні поняття «інноваційна діяльність» необхідно враховувати наукові розробки, які не призводять до виникнення інноваційного продукту. Проаналізовано особливості при визначенні понять «інноваційна діяльність» та «інноваційний процес». Розкрито економічну сутність інноваційного процесу. Перспективами подальших досліджень може бути аналіз теоретико-методичних підходів до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства та управління інноваційним процесом.

### Література:

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. № 433-VI (з чинними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1561-12 (з чинними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV (з чинними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (з чинними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Кузнєцова А.Я. Удосконалення банківського і небанківського фінансування інноваційної діяльності в Україні: [монографія] / А.Я. Кузнєцова, Н.Я. Зінько, О.О. Другов. – К.: УБС НБУ, 2009. – 175 с.
6. Тарасова О.В. Теоретико-методологічні основи інноваційної діяльності підприємств / О.В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 1. – С. 37–41.
7. Шпикуляк О.Г. Інноваційна діяльність у механізмі стимулювання агропромислового виробництва / О.Г. Шпикуляк, Г.Ф. Мазур // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 73–77.
8. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: [монографія] / За ред. д. е. н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: Папірус, 2010. – 621 с.
9. Близнюк Т.П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства / Т.П. Близнюк. – Х.: ФОП Александрова К.М., 2008. – 352 с.
10. Чумак О.В. Соціально-філософський аналіз поняття «інновація» та «інноваційна діяльність» / О.В. Чумак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISnIK\\_36\\_14.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISnIK_36_14.pdf).
11. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер пресс, 2008. – 442 с.
12. Файчук О.М. Інноваційний процес як рушійна сила економічного зростання / О.М. Файчук, О.В. Файчук // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 66–70.
13. Баранчев В.П. Управление инновациями: [учебник] / В.П. Баранчев, Н.П. Месленникова, В.М. Мишин; 2-изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 711 с.
14. The Eurostat (the Statistical Office of the European Communities) website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
15. Коюда П.М. Эффективность экономической деятельности предприятий: теория и практика: [монографія] / П.М. Коюда, І.А. Шейко. – Х.: Компанія СМІТ, 2013. – 332 с.
16. Коваленко О.В. Проблемні аспекти становлення інноваційної системи України в контексті теорії технологічного розвитку / О.В. Коваленко // Эффективная экономика. – 2015. – № 3. – С. 31.
17. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А.В. Тычинский. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – 120 с.
18. Поліщук О.О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії / О.О. Поліщук // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3(21). – С. 169–171.
19. Коюда В.О. Інноваційна діяльність підприємства та оцінка її ефективності: [монографія] / В.О. Коюда, Л.А. Лисенко. – Х.: ФОП Павленко О.Г.; ІНЖЕК, 2010. – 224 с.
20. Коюда О.П. Інноваційна діяльність: від оцінки привабливості до інвестиційного забезпечення / О.П. Коюда, В.Ф. Колісниченко. – Харків: ХНЕУ, 2009. – 276 с.
21. Модельный закон об инновационной деятельности. Принят на двадцать седьмом пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи государств – участников СНГ: Постановление № 27-16 от 16 ноября 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
22. Гордієнко С.Г. Інноваційна діяльність: проблеми, сутність, змістовні складові та напрями удосконалення / С.Г. Гордієнко // Часопис Академії адвокатури України. – 2014. – Т. 7. – № 2. – С. 15–32.
23. Денисенко М.П. Стратегічна місія інноваційної діяльності та шляхи її активізації в Україні / М.П. Денисенко, Я.В. Риженко // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 10-16.
24. Висоцька І.Б. Інноваційний чинник розвитку промисловості: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.07.01 / І.Б. Висоцька; НАН України. Об'єдн. ін-т економіки. – К., 2005. – 19 с.
25. Воловельська І.В. Вибір оптимальної інноваційної стратегії підприємств залізничного транспорту: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.04 / І.В. Воловельська; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2008. – 20 с.
26. Мельник Л.І. Управління інноваційними процесами машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.04 / Л.І. Мельник; НУ «Львівська політехніка». – Львів, 2007. – 22 с.
27. Тивончук О.І. Стимулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.04 / О.І. Тивончук; НУ «Львівська політехніка». – Львів, 2008. – 23 с.
28. Монастырный Е.А. Термины и определения в инновационной сфере / Е.А. Монастырный // Инновации. – 2008. – № 2. – С. 28–31.
29. Олійник Ю.А. Теоретичні засади визначення сутності інноваційних процесів в Україні / Ю.А. Олійник // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 182–187.
30. Буренніков Ю.Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств (на прикладі машинобудування): автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.04 / Ю.Ю. Буренніков; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2009. – 20 с.
31. Жариков И.А. Управление инновационными процессами: [учеб. пособ.] / И.А. Жариков, В.В. Жариков, В.Г. Однолько, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – С. 123–138.
32. Федулова І.В. Управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств хлібопекарної промисловості: автореф. дис. ... д. е. н.: спец. 08.00.04 / І.В. Федулова; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2009. – 35 с.
33. Грицай О.І. Економічна сутність терміну «інноваційний процес» / О. І. Грицай // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2010. – № 3. – С. 126–136.
34. Краус Н.М. Інноваційний процес як основа формування механізму інноваційної інфраструктури: інституціональний аспект / Н.М. Краус // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. – С. 15–20.
35. Сербенівська А. Ю. Сутність та значення інноваційних процесів в діяльності підприємств / А.Ю. Сербенівська // Эффективная экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
36. Ковтуненко К.В. Інноваційний процес та інноваційна діяльність як рушійна сила формування інтелектуального капіталу промислового підприємства / К.В. Ковтуненко // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1(9) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2013\\_1/pdf/13kkvkpp.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2013_1/pdf/13kkvkpp.pdf).

**Полозова Т.В., Кривцун Д.Ю. Инновационная деятельность предприятия и экономическая сущность инновационного процесса**

**Аннотация.** Проанализированы определения понятий «инновационная деятельность» и «инновационный процесс» отечественными и зарубежными учеными. Выявлены различия в трактовке данных понятий. На основе терминологического анализа установлено, что инновационная деятельность не включает научные разработки, которые не приводят к возникновению инновационного продукта, а инновационный процесс связан с созданием, освоением и реализацией инноваций.

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, экономическая сущность, инновационный продукт.

**Polozova T.V., Kryvtsun D.Y. Innovative activity of the enterprise and economic essence of innovative process**

**Summary.** Scientific views of scientists to the definition of innovative activity and process are analyzed. Differences in the definition of innovative activity are analyzed. Based on terminological analysis found that innovative activity does not include research and development, which do not give rise to an innovative product. And innovative process related to the creation, development and implementation of innovations.

**Keywords:** innovation, innovative activity, innovative process, economic essence, innovative product.

*Реун Г.П.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки та менеджменту,**Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна**Маліновська Я.С.,**студент,**Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Анотація.** Стаття присвячена аналізу сучасних технологій підбору конкурентоспроможного і висококваліфікованого персоналу та можливостей їх застосування на вітчизняних підприємствах. Предметом статті виступають кадрові технології. Мета статті – дослідження теоретичних та практичних аспектів процесу підбору кадрів на вітчизняних підприємствах на основі сучасних технологій. У статті розглянуто сутність, характерні особливості сучасних технологій підбору кадрів. Визначено, що технології кадрового менеджменту – система цілей, засобів та способів здійснення управлінського впливу на персонал. За допомогою соціологічного опитування працівників вітчизняних промислових підприємств проаналізовано використання технологій підбору на підприємствах галузі. Проведений аналіз дав змогу визначити, що використання сучасних технологій набору персоналу є необхідним для зростання продуктивності праці персоналу й ефективності функціонування підприємств.

**Ключові слова:** управління, персонал, кадри, підприємство, технологія, скринінг, рекрутинг, хедхантинг, підбір, кадровий менеджмент.

**Постановка проблеми.** Максимально ефективне використання персоналу є одним із найважливіших факторів успіху діяльності підприємства. Персонал – це той ключовий ресурс, від якого залежить продуктивність функціонування підприємства загалом. Через те виникає необхідність впровадження управління кадрами, здатного сформувати середовище, в якому буде сповна реалізуватися трудовий потенціал, розвиватимуться здібності працівників, зростатиме рівень задоволеності своєю працею.

Проте рівень роботи з кадрами сьогодні не відповідає завданням кардинальної перебудови управління економікою, впровадження в життя активної соціальної та кадрової політики. У практику кадрових служб слабо впроваджуються наукові методи оцінки, розстановки і підготовки кадрів з використанням результатів наукових досліджень.

Ефективний процес підбору персоналу особливо важливий для кожного підприємства, адже саме від раціональної укомплектованості підприємства кадрами залежить його продуктивність, конкурентоспроможність і, звичайно, прибутковість. Тому актуальною є розробка та використання сучасних технологій підбору персоналу на вітчизняних підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням управління персоналом на підприємстві в цілому та питанням підбору кадрів займалася велика кількість вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Г.В. Назарова, І.Ю. Жилиєва,

Н.Л. Гавкалова, А.П. Єгоршин, О.П. Третяк, Л.В. Бондарева, І.П. Лопушинський, Т.Д. Хохлова, К.М. Гіряк, О.М. Яцюк, М.Б. Масхма, Г. Десслер, Р. Дж. Еренберг та ін.

Наприклад, Г.В. Назарова вважає, що управління персоналом – це постійний процес вирішення проблем комплектування організації персоналом відповідної якості та кількості, що вимагає виконання певних завдань: набір, підбір, управління кар'єра, адаптація працівників, оцінка персоналу та ін. [6, с. 163].

Можна погодитися з думкою І.Ю. Жилиєвої, яка визначає підбір персоналу – це процес вивчення психологічних і професійних якостей працівника з метою встановлення його відповідності до вимог робочого місця і підбору з наявних претендентів того, хто найбільше підходить на це робоче місце, з урахуванням його кваліфікації, спеціальності, особистих якостей, здібностей, характеру та інтересів підприємства [3].

На думку В. Шипуліної, підбір кадрів – це процес вивчення професійних та психологічних якостей працівника, викликаний необхідністю встановити його здатність виконувати конкретні обов'язки на певному робочому місці, та вибору із сукупності потенційних працівників тих, хто здатен задовольнити потреби підприємства [9, с. 112].

Н.Л. Гавкалова говорить, що відбір – це прийняття рішення про зарахування кандидатів, які за результатами випробувань мають більше шансів для придатності до майбутньої діяльності [1, с. 7].

**Невирішені складові загальної проблеми.** Проведений розгляд основних наукових здобутків з аналізованої тематики свідчить про наявність значущої кількості теоретичних основ. Однак розробка та впровадження сучасних технологій підбору кадрів на вітчизняних підприємствах, внаслідок складності та багатоаспектності цієї проблематики вимагає поглибленого дослідження.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів процесу підбору кадрів на вітчизняних підприємствах на основі сучасних технологій.

**Виклад основного матеріалу.** Кадровий менеджмент на будь-якому підприємстві функціонує завдяки впровадженню ефективних технологій. Варто зазначити, що технології кадрового менеджменту – система цілей, засобів та способів здійснення управлінського впливу на персонал. Зупинимось більш детально на технологіях підбору персоналу, адже саме формування персоналу є основним завданням кадрового менеджменту не тільки на старті розвитку організації, але і протягом усієї її діяльності. Залежно від того, наскільки активно служба персоналу впроваджується у процес формування складу співробітників організації, структури персоналу і визначення переважних якостей працівників, багато в чому залежить ефективність підприємства в цілому.

Підбір персоналу для будь-якого підприємства є дуже відповідальним і складним процесом, який неможливий без дотримання певного алгоритму, який використовується незалежно від використовуваних технологій підбору кадрів (рис. 1).

Як видно з рисунка 1, саме на першому етапі визначається, яким чином буде відбуватися пошук потенційного працівника. На нашу думку, вітчизняним підприємствам варто підтримувати світові тенденції та звертатися до сучасних технологій набору персоналу. Тому далі розглянемо особливості технологій підбору кадрів із зовнішніх джерел, серед яких актуальними є хедхантинг, рекрутинг і скринінг.

На рисунку 2 зазначено основні характеристики цих трьох сучасних технологій підбору персоналу.

Хедхантинг – це метод підбору рідкісних, ключових та високопрофесійних спеціалістів з унікальними компетенціями (наприклад, керівників підприємств, топ-менеджерів, юристів, бухгалтерів, фахівців рідкісних спеціальностей та ін.) [7].

Застосування такої технології передбачає точне врахування потреб підприємства та проводиться шляхом прямого контакту з потенційним працівником або шляхом нетворкінгу.

Варто зазначити, що нетворкінг використовують у випадку, коли роботодавець знає, яких людей нераціонально

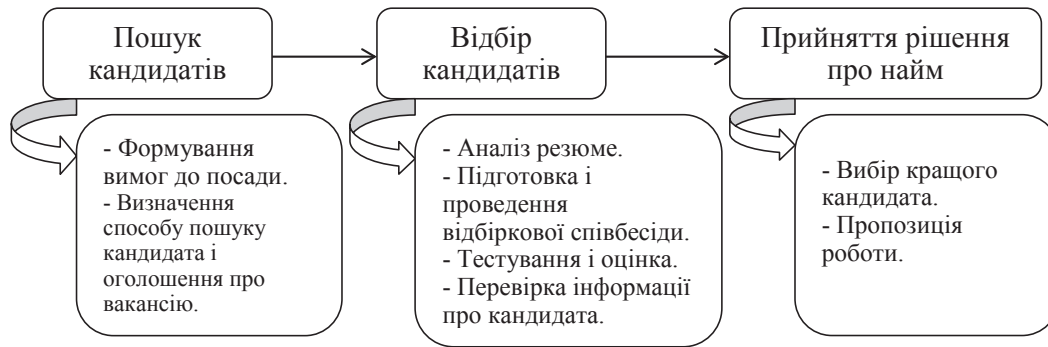


Рис. 1. Алгоритм підбору кадрів на підприємстві\*

\*Складено авторами на основі [2]

Методи підбору кадрів на підприємстві		
Хедхантинг	Рекрутинг	Скринінг
<ul style="list-style-type: none"> <li>- «Якісний пошук»;</li> <li>- Враховує особисті та ділові якості кандидата;</li> <li>- Підбір ключових менеджерів та спеціалістів;</li> <li>- Підбір проводиться з урахуванням особливостей підприємства та повним отриманням усіх даних про кандидата;</li> <li>- Ймовірність вдалого закриття вакансії від 60 до 100%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- «Поглиблений підбір»;</li> <li>- Підбір здійснюється через оголошення та ЗМІ;</li> <li>- Вибір найкращих з наявних у базі;</li> <li>- Підбір згідно із формальними вимогами з урахуванням особливостей ділових та особистісних якостей кандидата;</li> <li>- Ймовірність вдалого закриття вакансії від 10 до 40%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- «Поверхневий» підбір на «масові» позиції;</li> <li>- Підбір згідно із формальними вимогами (освіта, стать, вік, досвід роботи);</li> <li>- Ймовірність вдалого закриття вакансії становить 5-10%.</li> </ul>

Рис. 2. Основні характеристики сучасних технологій підбору персоналу\*

\*Складено авторами на основі [4]

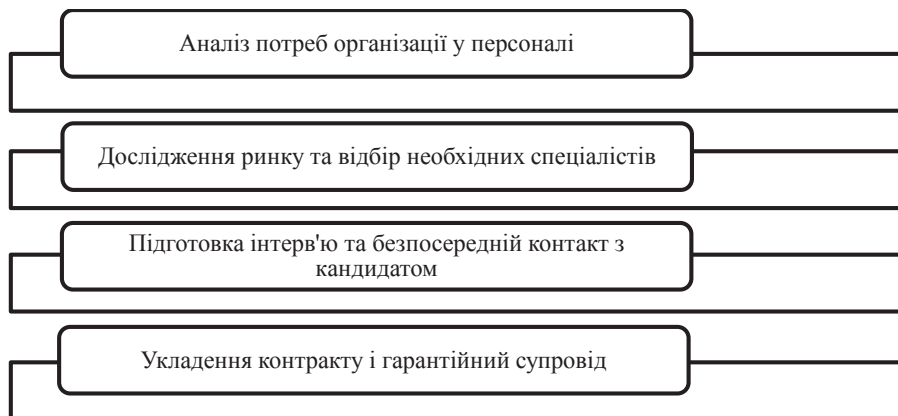


Рис. 3. Етапи процесу хедхантингу

\*Складено авторами на основі [5]



залучати на визначене робоче місце і на якому робочому місці ці люди працюють, проте вважає, що не зможе провести результативні переговори з цими кандидатами, тому рекрутингове агентство залучає свої зв'язки і через знайомих знаходить потрібного кандидата.

Основна відмінність послуги хедхантингу від стандартної технології підбору персоналу полягає в тому, що хедхантинг надає клієнту комплекс додаткових консалтингових та інформаційних послуг.

Узагальнено етапи процесу хедхантингу зображено на рисунку 3.

Послуга хедхантингу є досить дорогою: у світовій практиці гонорар за пошук і «переманювання» фахівця складає близько 30% від загального річного доходу прийнятого на роботу кандидата.

Характерно, що практична реалізація хедхантингу має свої недоліки та переваги:

- гарантія високої вірогідності підбору потрібного компанії фахівця пов'язана з великими фінансовими, часовими і трудовими витратами;
- відсутність професійної підготовки і єдиних критеріїв оцінки хедхантерів;
- деколи переманюють не одного фахівця, а цілі команди, завдаючи величезних збитків підприємству.

Далі розглянемо ще одну важливу сучасну технологію підбору кадрів – рекрутинг.

Використання рекрутингу передбачає підбір кадрів з урахуванням реальних особливостей робочого місця та ділових, особистісних якостей кандидата, що здійснюється за допомогою наявної бази кандидатів і по відгукам на оголошення в ЗМІ. Рекрутинг може проводитися самим підприємством або рекрутинговим агентством.

Існує внутрішній і зовнішній рекрутинг персоналу. Внутрішній рекрутинг – це одна із форм кар'єрного зростання працівників фірми. Зовнішній рекрутинг являє собою пошук і підбір кандидатів зі сторонніх джерел.

Рекрутинг поділяється на:

- пошук кандидатів;
- підбір потенційних претендентів;
- відбір кандидатів;
- адаптацію нових співробітників;
- агентства рекрутингу [9, с. 114].

Рекрутингові агентства приносять велику користь для підприємств, адже обирають найкращих кандидатів на заміщення вільних вакансій, і в цьому випадку практично виключено, щоб новий співробітник показав себе з поганої сторони або звільнився через місяць.

На рисунку 4 зображено рейтинг рекрутингових агентств України відповідно до думки споживачів.

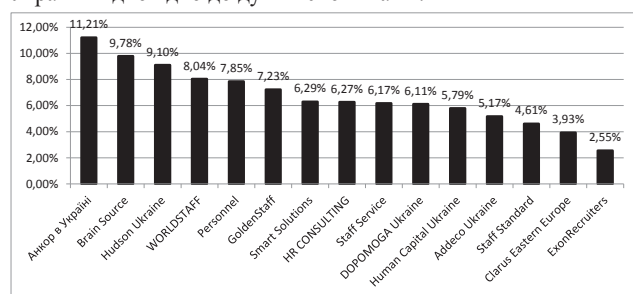


Рис. 4. Рейтинг рекрутингових агентств України

\*Складено авторами на основі [8]

Скринінг є ще однією сучасною технологією підбору кадрів, проте, на відміну від вищезазначених технологій, він передбачає так званий «поверхневий підбір». Тобто відбір потенційних працівників відбувається за формальними ознаками (віком, статтю, освітою, приблизним досвідом роботи) і здійснюється самим підприємством за допомогою надсилання запиту до служби зайнятості, розміщення оголошень про вакансію в Інтернеті, ЗМІ.

Визначаються такі етапи скринінгу:

- аналіз ринку актуальних вакансій;
- аналіз вимог до кандидата та запропонованих умов працевлаштування;
- прямий пошук та первинний відбір кандидатів;
- аналіз резюме;
- проведення співбесіди;
- прийняття рішення стосовно найму аналізованого кандидата [4, с. 128].

Проаналізувавши сутність та особливості сучасних технологій відбору персоналу, можна провести їх класифікацію відповідно до категорії потенційних працівників (рис. 5).

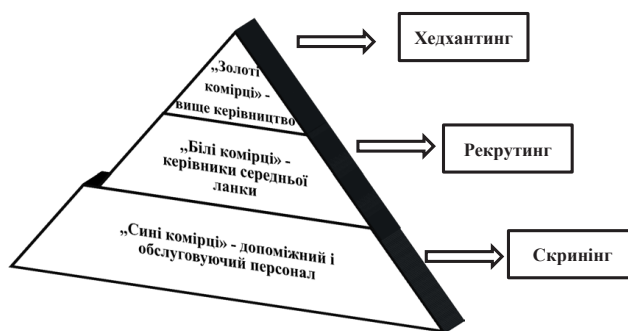


Рис. 5. Класифікація сучасних технологій підбору персоналу

\*Складено авторами на основі [2]

Отже, хедхантинг розрахований на так званих «золотих комірців» – вищих керівників (керівників підприємств, топ-менеджерів), рекрутинг – на «білих комірців» (наприклад, керівників відділів), а скринінг використовують підбору допоміжного та обслуговуючого персоналу.

Характерно, що і вартість використання кожної з аналізованих сучасних технологій підбору персоналу різна. Якщо говорити про відсоток, який буде отримувати кандидат на новому робочому місці, то для хедхантингу це 35%, для рекрутингу – 25%, скринінгу – 10% [2].

Отже, хедхантинг є найдорожчою сучасною технологією підбору персоналу, а скринінг не потребує дуже значних затрат.

Для більш детального розуміння використання кадрових технологій на вітчизняних підприємствах було проведено соціологічне опитування керівників кадрових служб провідних промислових підприємств Дніпропетровської області (ООО «ПЗТО», ПАО «Завод «Павлоградхіммаш», ПАО «ДТЕК «Павлоградвугілля», ООО «Днепропетровский завод «Продмаш»). Була розроблена анкета, в яку були включені питання щодо технологій підбору кандидатів. Як показало опитування, на практиці із інноваційних персонал-технологій велика перевага надається рекрутингу (80%). 15% респондентів при підборі персоналу використовують скринінг і лише 5% – хедхантинг. Це означає, що підприємства користуються масовим підбором персоналу, що дозволяє більшості кандидатів отримати бажану

посаду. Непопулярність хедхантингу можна обґрунтувати тим, що використання даної технології потребує значних фінансових, часових та трудових затрат.

Варто зазначити, що керівники кадрових служб вищезазначених промислових підприємств у якості способів залучення персоналу користуються і традиційними методами підбору. Як показало опитування, з початку 2015 року 25% працівників було залучено за допомогою оголошень, реклами, 20% – шляхом внутрішнього набору, 15% – з профільних навчальних закладів (рис. 6).

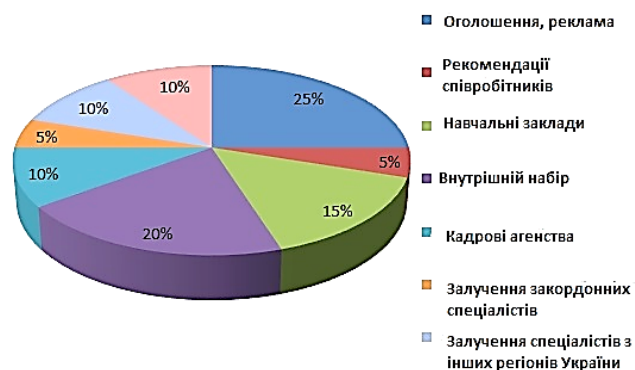


Рис. 6. Технології залучення персоналу у сфері промислових підприємств

\*Складено авторами самостійно

Вибір таких технологій формування персоналу та джерел пошуку визначається наявністю певного допустимого рівня витрат на формування персоналу.

Отже, для кожного вітчизняного підприємства вибір персонал-технологій багато в чому залежить від наявності впливу таких фундаментальних факторів:

- характеру внутрішньої організації підприємства;
- терміну існування;
- зовнішніх факторів, які тим чи іншим чином впливають на життєдіяльність підприємства;
- професіоналізм і компетентність HR-фахівців, зайнятих у сфері кадрового менеджменту.

**Висновки.** Таким чином, підбір персоналу передбачає комплекс різноманітних заходів з метою пошуку та відбору працівника на певні вакантні посади. Цей процес можливо здійснювати за допомогою трьох основних сучасних технологій: хедхантингу, рекрутингу та скринінгу. Різниця визначених технологій полягає у їхніх вартості, результативності та спрямованості. Таким чином, можна зробити висновок, що в сучасних умовах роботодавці мають великі можливості для ефективного використання проаналізованих технологій підбору персоналу.

Реалізація сукупності запропонованих сучасних технологій кадрового менеджменту сприятиме зростанню продуктивності праці персоналу й ефективності функціонування підприємств.

Актуальним буде запропонувати реалізовувати інноваційні технології кадрового менеджменту на вітчизняних підприємствах, адже запровадження та реалізація інноваційних технологій кадрового менеджменту призведуть до змін в інших ресурсних сферах – у характері продукту, створюваного організацією, в способі побудови взаємин із ключовими замовниками та в економіці організації в цілому.

### Література:

1. Назарова Г.В. Технології підбору персоналу на базі сучасних програмних продуктів / Г.В. Назарова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 1. – С. 162-165.
2. Жилиєва І.Ю. Передумови виникнення рекрутингу як інструменту з підбору персоналу [Електронний ресурс] / Жилиєва І.Ю. – Режим доступу: [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/NTU\\_XPI\\_59\\_2010\\_15.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/NTU_XPI_59_2010_15.pdf).
3. Шипуліна В.О., Каспрук О.В. Новітні підходи до залучення кадрових ресурсів / В.О. Шипуліна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – Т. 2. – С. 111-117.
4. Гавкалова Н.В. Кадровий потенціал як основа розвитку кадрового менеджменту / Н.В. Гавкалова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 3. – С. 7-15.
5. Гіряк К.М. Інноваційні технології в управлінні кадровим потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / К.М. Гіряк. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/28.pdf>.
6. Зеленков А.В. Організація набору та відбору персоналу / А.В. Зеленков // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3. – С. 125-135.
7. Науменко Л.М. Хедхантинг в управлінні персоналом на етапі сучасного розвитку економічної науки [Електронний ресурс] / Л.М. Науменко. – Режим доступу: <http://intkonf.org/naumenko-lm-hedhanting-v-upravlinni-personalom-na-etapi-suchasnogo-rozvitku-ekonomichnoyi-nauki/>.
8. Коноваленко В. Хедхантинг як один із методів підбору персоналу / В. Коноваленко // Матеріали VIII Міжнародної науково-теоретичної конференції молодих вчених і студентів «Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку виробничої сфери»: у 2-х т. – Т. 1. – Донецьк: ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», 2011. – С. 112-113.
9. Свобода слова в Україні. Аналітика. Найкращі рекрутингові агенства в Україні на думку пошукачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svobodaslova.in.ua/news/read/17143>.
10. Річна звітність ПАТ «Завод «Павлоградхіммаш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.phm.com.ua/ioe-docs/doc5x2-1.pdf>. – Загол. з екрана.
11. Офіційний сайт ООО «ПЗТО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pzto.dp.ua/>. – Загол. з екрана.
12. Офіційний сайт ПАТ «ДТЕК «Павлоградвугілля» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtek.com/>. – Загол. з екрана.
13. Офіційний сайт ООО «Днепропетровский завод «Продмаш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prodmashtnepr.com/>. – Загол. з екрана.

### Рекун А.П., Малиновская Я.С. Особенности применения технологий подбора персонала на предприятии

**Аннотация.** Статья посвящена анализу современных технологий подбора конкурентоспособного и высококвалифицированного персонала и возможности их применения на современных отечественных предприятиях. Предметом статьи выступают кадровые технологии. Цель статьи – это исследование теоретических и практических аспектов процесса подбора кадров на отечественных предприятиях на основе современных технологий. В статье рассмотрены сущность, характерные особенности и этапы современных технологий подбора кадров. Определено, что технологии кадрового менеджмента – это система целей, средств и способов осуществления управленческого влияния на персонал. С помощью социологического опроса работников от-

ественных промышленных предприятий проанализировано использование технологий подбора на предприятиях такой отрасли. Проведенный анализ позволил определить, что использование современных технологий набора персонала необходимо для роста производительности труда персонала и эффективности функционирования предприятий.

**Ключевые слова:** управление, персонал, кадры, предприятие, технология, скрининг, рекрутинг, хедхантинг, подбор, кадровый менеджмент.

**Rekun G.P., Malinovska Y.S. Features of the application of recruitment technologies staffing company**

**Summary.** This article analyzes the competitive selection of modern technologies and highly qualified personnel and their applicability in domestic enterprises. The subject of

the article is the technology of staff recruitment. The aim of the article is to study the theoretical and practical aspects of the recruitment process at the domestic enterprises based on modern technologies. The article describes the essence, the characteristic features of these modern recruitment technologies. It was determined that the technologies of personnel management are system of objectives, means and methods of implementation of the administrative impact on staff. With the help of public opinion poll of workers of domestic industrial enterprises the use of recruitment technologies was analyzed. The analysis allowed us to determine that the use of modern technologies of recruitment is necessary for the growth of labor productivity and the efficiency of enterprises.

**Keywords:** management, personnel, human resources, enterprise technology, screening, recruiting, headhunting, recruitment, personnel management.

*Розумей С.Б.,  
старший викладач кафедри маркетингу,  
Національний університет харчових технологій*  
*Горбонос Є.С.,  
студент,  
Національний університет харчових технологій*

## ПРОЦЕС ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ

**Анотація.** У статті розроблений процес вибору стратегій управління взаємовідносинами з клієнтами. Визначено відповідність вибору методу портфельного аналізу клієнта певним цілям, які ставить перед собою компанія.

**Ключові слова:** клієнти, стратегії, управлінські та економічні цілі, портфельний аналіз клієнтів.

**Постановка проблеми.** Тенденцією останніх років стало значне посилення конкуренції на промисловому ринку. В умовах світової фінансової кризи першочергові завдання підприємств пов'язані не з розробкою нових товарів, а з налагодженням та утриманням конструктивних довготривалих зв'язків з клієнтами. Успіх в роботі з клієнтами визначається стратегічними рішеннями, які приймає компанія по відношенню до них. Моделі прийняття стратегічних рішень щодо складових господарського портфелю підприємства широко представлені в науковій літературі (матриці БКГ, МакКінсі, Дібба-Сімкіна тощо). Адаптацію цих методів для портфельного аналізу клієнтів сучасними науковцями відображено тільки в декількох двофакторних моделях. Компанія обирає для себе ті пріоритетні цілі, яких вона прагне досягти у взаємовідносинах з клієнтом, і відповідно до цих цілей мають бути визначені певні методи аналізу клієнтів. Так, Фретер Г., Боінг Е., Барзен Д. [8, 9, с. 88], Біловодська О.А. [10, с. 181], Наконечна Т.В., Гринів Н.Т., Костюк О.С. [12, с. 151] пропонують визначати стратегії співпраці з клієнтами, використовуючи критерії, які є актуальними для аналізу взаємовідносин, що інтенсивно розвиваються і не підходять при стагнаційних процесах. Вінкельман П. для контролю сталих взаємовідносин використовує частку клієнта в обороті компанії і частку компанії в обороті клієнта [11, с. 405–406]. В науковій літературі не відображена позиція, яка найкраще підходить для визначення стратегічних рішень у взаємовідносинах з клієнтами за кризових умов. Вона характеризується показниками: ефективність продажів та частка клієнтів. До того ж у підприємства можуть бути клієнти різної сили, для яких варто застосовувати відповідні методи аналізу. На разі гостро стоїть питання щодо узагальнення існуючих думок та визначення диференційованого підходу компанії в управлінні однотипними клієнтами, який застосовується за певних ринкових умов (для досягнення певних цілей). Отже, названі недоліки визначили напрямки нашого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процес визначення стратегій в роботі з клієнтами компанії потребує насамперед дослідження понятійного апарату та аналізу існуючих наукових підходів до даного питання.

Питаннями стратегічного планування діяльності різних рівнів займалися вчені Ансофф І., Джонсон Дж., Ендрюс К., Карлофф Б., Кизим М.О., Коул К., Куїнн Дж., Маркова В.Д.,

Мескон А., Портер М., Стрікленд А., Тищенко О.М., Томпсон А., Уїтінгтон Р., Хассі Д., Хофер К., Чандлер А., Шоулз К., Штейнер Г., Шутенко Л.М. та ін. Узагальнення даних наукових підходів дає можливість виділити два напрямки. По-перше, «стратегія» визначається як «програма, або модель дій» («план», «система рішень», «сукупність засобів»), які спрямовані на досягнення поставлених цілей (мети) підприємства [1–3]. Другий підхід розглядає «стратегію» як «напрямок діяльності» («правила», «принципи», «сукупність дій»), направлений на прийняття рішень щодо забезпечення компанії стійкого становища на ринку та здобуття ним конкурентних переваг [4–6]. Обидва напрямки тісно переплітаються та направлені на довгострокову перспективу розвитку.

Базовим стратегіям компанії підпорядковуються стратегії окремих напрямків діяльності, в тому числі і стратегії розподілу, які розробляються на трьох рівнях:

- визначення стратегій системи розподілу;
- визначення стратегій каналів розподілу продукції;
- визначення стратегій взаємодії з кожним учасником каналу [7].

Процес визначення стратегій взаємодії з клієнтами (учасниками каналу розподілу продукції) в науковій літературі висвітлюється фрагментарно, на разі відсутні узагальнені підходи та умови застосування певних стратегій взаємодії з клієнтами компанії.

Окремим напрямкам процесу визначення стратегій управління клієнтами компанії присвячені роботи ряду як вітчизняних, так і закордонних вчених. Зокрема, Фретер Г., Боінг Е., Барзен Д. пропонують приймати стратегічні рішення на основі аналізу відносної частки поставок та потенціалу зростання клієнта [8; 9, с. 88]. В роботі Біловодської О.А. стратегії визначаються, аналізуючи показники потенціалу зростання клієнта та маржі прибутку, яку приносить клієнт [10, с. 181]. На думку Вінкельмана П., співвідношення частки клієнта в обороті компанії і частки компанії в обороті клієнта дозволяє визначити їх відносну силу та прийняти відповідні стратегічні рішення [11, с. 405–406]. Наконечна Т.В., Гринів Н.Т. та Костюк О.С. стратегії взаємовідносин з клієнтами визначають на основі показників прибутковості та потенціалу зростання клієнта [12, с. 151]. Дані методи дозволяють здійснювати портфельний аналіз клієнтів в умовах стабілізації та розвитку відносин. В кризових умовах основним завданням будь якого підприємства, в тому числі і в роботі з клієнтами, є збереження існуючих позицій та підтримання ефективності діяльності за рахунок контролю витрат. Відсутність методики визначення стратегій взаємодії за умов стагнації, а також узагальненого диференційованого підходу до стратегії в клієнтському портфелі компанії в залежності від поточних цілей підприємства визначає необхідність подальших досліджень.



**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** В науковій літературі висвітлено тільки окремі види портфельного аналізу клієнтів, які дають можливість визначити стратегії підприємств щодо конкретних клієнтів в каналах розподілу продукції. Даний напрям потребує подальшої розробки, узагальнення наукових підходів та визначення процесу прийняття стратегічних рішень в роботі з клієнтами компанії.

**Мета статті** полягає у формуванні процесу прийняття стратегічних рішень щодо управління взаємовідносинами з клієнтами компанії на основі вибору виду портфельного аналізу клієнтів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В результаті досліджень було встановлено, що викладені точки зору щодо поняття «стратегія» не протистоять одна одній, а взаємно доповнюють одна одну і свідчать про його складну та багатогранну сутність. На основі проведеного аналізу та визначених підходів щодо даного терміну було запропоновано власне бачення авторів. Отже, «стратегія» розглядається нами як довгостроковий план дій, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом його реалізації, спрямований на досягнення поставлених цілей.

Підприємство в певний період роботи на ринку ставить перед собою такі цілі: забезпечення сталого розвитку підприємства, завоювання лідерства за показниками долі ринку, максимізація поточних прибутків, зростання ефективності продаж тощо. Їх можна охарактеризувати конкретними показниками роботи підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Відповідність цілей підприємства певним показникам його роботи

№	Цілі підприємства	Показники роботи підприємства
1	Забезпечення сталого розвитку за рахунок покращення співпраці з клієнтами	Чистий дохід (виручка) від реалізації, який приносить клієнт Частка клієнта в обороті компанії
2	Завоювання лідерства за показниками долі ринку	Темп зростання продажів клієнта
3	Максимізація поточних прибутків	Чистий прибуток, який приносить клієнт
4	Зростання ефективності продажів	Рентабельність продажів клієнта Витрати на роботу з клієнтом

Досліджуючи існуючі підходи до вибору певного методу портфельного аналізу клієнтів, була встановлена їх відповідність цілям, які є пріоритетними на даному етапі розвитку компанії (або на даному ринку збуту). До клієнтського портфеля компанії належить сукупність клієнтів, які відповідають її вимогам за критеріями керованості та економічної ефективності. Відповідно, в портфельному аналізі клієнтів досліджуються дані критерії.

Розглянемо наукові підходи до визначення стратегій управління клієнтами, які описуються в сучасній літературі, та відповідні їм цілі компанії.

В ході досліджень визначено, що для компанії можуть бути однаково важливими і економічні цілі (завоювання лідерства за показниками долі ринку), і управлінські цілі (забезпечення сталого розвитку підприємства за рахунок покращення співпраці з клієнтами). Вчені Фретер Г., Боінг Е. І Барзен Д. пропонують будувати схему клієнтського портфеля клієнтів та визначати стратегії співпраці з клієнтами на основі відносної частки поставок та росту обороту клієнта (рис. 1).

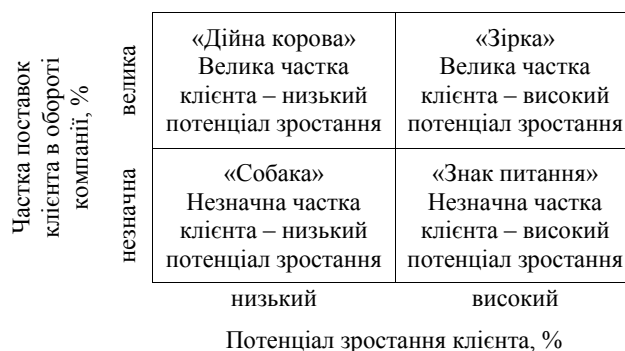


Рис. 1. Матриця «Потенціал зростання/частка клієнтів» [8; 9, с. 88]

В залежності від високого чи низького значення цих показників, вони виділяють чотири характерні категорії клієнтів «Знак питання», «Зірка», «Дійна корова» та «Собака», за аналогом до матриці Бостонської консультативної групи [8; 9, с. 88].

До позитивних сторін цього методу належить те, що хоча б один показник побудови матриці (потенціал зростання клієнта) не є статичним, а показує стан клієнтського портфеля в динаміці. Також позитивом є легкість методу і можливість його використання для будь-якого підприємства. Для нього не потрібно отримувати дані від клієнтів, а також не потрібно робити калькуляцію, розподіляючи витрати на кожного клієнта.

До негативних тенденцій цього методу відноситься те, що не зрозуміло, за рахунок чого (відвоювання частки у інших клієнтів чи зміни потенціалу ринку в цілому) змінюється потенціал зростання клієнта, напрямки їх дій можуть бути як однаковими, так і протилежними. Негативним моментом є також те, що обидва показники матриці відображають тільки аспект доходності, хоча більш цікавим для аналізу клієнтського портфеля є саме показники прибутковості.

В матриці «Потенціал зростання/частка клієнтів» пріоритет віддають клієнтам з найбільшим споживчим потенціалом та великою часткою клієнта.

В результаті досліджень виявлено, що у разі прагнення компанії до досягнення економічних цілей, таких як «завоювання лідерства за показниками долі ринку» та «максимізація поточних прибутків», важливими для прийняття стратегічних рішень управління клієнтами компанії є параметри: потенціал зростання клієнта та маржа прибутку, яку приносить клієнт. Даний підхід відображений Біловодською О.А. у матриці «Потенціал зростання клієнта/прибутковість» (рис. 2). В даній матриці також пропонується обсяг продажів клієнта визначити розміром «пузиря», яким він позначений [10, с. 181].

До позитивних сторін цього методу належить можливість чіткого розуміння економічної привабливості клієнта для компанії, тобто визначення приросту прибутку, який можна отримати від співпраці з клієнтом. Позитивним моментом є також те, що обидва показники побудови матриці відображають стан клієнтського портфеля в динаміці.

До негативних сторін цього методу належить те, що його можна застосовувати тільки для компаній з невеликою кількістю клієнтів та жорстким контролем витрат на їх обслуговування. Тільки за цих умов можна визначити витрати, а відповідно, і прибутки, які приносить кожен клієнт. Негативним моментом також є те, що на потенціал зростання клієнта здійснює сильний вплив потенціал зростання ринку, напрямки дії яких можуть не співпадати.

Маржа прибутку, яку приносить клієнт	велика	«Стриножені» Велика маржа прибутку – низький потенціал зростання	«Нове покоління» Велика маржа прибутку – високий потенціал зростання
	незначна	«Переорієнтація» Незначна маржа прибутку – низький потенціал зростання	«Червоне чорнило» Незначна маржа прибутку – високий потенціал зростання
		низький	високий
Потенціал зростання клієнта, %			

**Рис. 2. Матриця «Потенціал зростання клієнта/прибутковість» [10, с. 181]**

В матриці «Потенціал зростання клієнта/прибутковість» пріоритет віддають клієнтам з найбільшим споживчим потенціалом та великим приростом прибутку, що приносить клієнт.

Якщо компанія ставить перед собою тільки управлінські цілі, такі як «забезпечення сталого розвитку підприємства за рахунок покращення співпраці з клієнтами», то вона повинна визначити рівень взаємної залежності компанії та клієнта. Такий підхід запропонував Вінкельман П., на його думку, важливим моментом у взаємовідносинах між компанією та її клієнтами є визначення їх «відносної сили». В цьому випадку варто використовувати матрицю «відносної сили компанії та її клієнтів», яка показує співвідношення частки клієнта в обороті компанії і частки компанії в обороті клієнта (рис. 3).

Як бачимо, між підприємством і його клієнтами залежно від ступеня їх взаємозв'язку може спостерігатися як інтеграція, так і конкуренція. У разі монополізму клієнтів на певному ринку підприємство може потрапити у часткову або повну залежність від них. Клієнти будуть диктувати умови, за якими повинен працювати постачальник. Внутрішня та взаємна конкуренція спостерігається між аналогічними за спеціалізацією і типорозмірами, рівноцінними за масштабами й обсягами діяльності підприємствами з потенційними та існуючими клієнтами [11, с. 405–406]. В матриці «відносної сили компанії та її клієнтів» найкращою ситуацією є інтеграція, тобто – великий взаємозв'язок між компанією і клієнтом.

Частка поставок клієнта в обороті компанії, %	100	«Монополізм компанії» – постачальник сильніший за клієнта	«Інтеграція» – великий взаємозв'язок між компанією і клієнтом
	50	«Конкуренція» – невеликий взаємозв'язок між компанією і клієнтом	«Монополізм клієнтів» – клієнт сильніший за постачальника
		0	50 100
		Частка компанії в обороті клієнта, %	

**Рис. 3. Матриця «Відносна сила компанії та її клієнтів» [11, с. 405–406]**

До позитивних сторін цього методу належить можливість розробки стратегії, спираючись не тільки на положення клієнта в обороті компанії, але й на положення компанії в обороті клієнта.

До негативних сторін цього методу належить вибір клієнтів виключно за показником доходу, що призводить до виді-

лення саме тих із них, які приносять більшу частину виручки від реалізації і, відповідно, не звертається увага на високоприбуткових клієнтів, які можуть мати незначну частку в обороті компанії, але бути перспективними. Крім того, в даній матриці не враховується динаміка розвитку взаємовідносин між компанією і клієнтами.

Як ще один інструмент прийняття стратегічних рішень щодо клієнтів компанії, в якому відображаються і економічні (зростання ефективності продажів), і управлінські (забезпечення сталого розвитку за рахунок покращення співпраці з клієнтами) цілі, пропонуємо застосовувати матрицю «Ефективність продажів/частка клієнтів» (рис. 4).

Частка поставок клієнта в обороті	велика	«Контроль витрат» Велика частка клієнта – низька ефективність продажів клієнта	«Співробітництво» Велика частка клієнта – висока ефективність продажів клієнта
	незначна	«Припинення відносин» Незначна частка клієнта – низька ефективність продажів клієнта	«Розвиток відносин» Незначна частка клієнта – висока ефективність продажів клієнтів
		низька	висока
Рентабельність продажів клієнтів, %			

**Рис. 4. Матриця «Ефективність продажів/частка клієнтів»**

*Джерело: Власна розробка авторів*

Ефективність продажів клієнтів визначається показником «рентабельність продажів», який розраховується як відношення прибутку від реалізації (дохід за мінусом витрат на роботу з клієнтом та собівартості проданої продукції) до доходів, які підприємство отримує завдяки роботі з клієнтом. Ефективність продажів показує можливість отримання прибутку з обсягу проданої продукції.

Даний метод, на наш погляд, в сучасних кризових умовах функціонування підприємств є найбільш прийнятним, оскільки дає можливість оцінити як доходність, так прибутковість клієнтів. Головним недоліком матриці є неврахування в аналізі динаміки розвитку показників.

Матриця «Ефективність продажів/частка клієнтів» передбачає використання чотирьох альтернативних стратегій, зокрема, «контроль витрат», «співробітництво», «розвиток відносин», «припинення відносин». Стратегію «співробітництво» використовують за найкращих умов як доходності, так і ефективності продажів клієнта. Стратегію «контроль витрат» підприємство застосовує за високої частки поставок клієнта, але низької рентабельності продажів, оскільки в даній ситуації тільки зниження витрат дозволить збільшити ефективність. Збільшення обсягів реалізації («розвиток відносин») за високого рівня рентабельності продажів клієнта дасть можливість компанії отримувати більші прибутки. У разі неефективної роботи та незначної частки клієнта з ним припиняють співпрацю. Побудувавши матрицю на основі показників доходності та ефективності продажів, в залежності від квадранту, в який потрапляє клієнт, приймаємо рішення про управління подальшими відносинами з клієнтом.

Апробацію портфельного аналізу пропонуємо провести на клієнтах найбільшого каналу розподілу продукції ПАТ «Оболонь» (частка в чистому доході – 11,14%). Це дистрибуційний канал розподілу (2-го рівня), який охоплює Північний регіон України. Визначено, що на даний момент в умовах кризової економіки найважливішою ціллю для каналу є підтримання

існуючого рівня доходності та ефективності каналу. Для аналізу портфеля клієнтів каналу варто застосувати матрицю «Частка клієнтів/ефективність продажів».

У 2014 р. в досліджуваному каналі розподілу продукції працювали три дистриб'ютори. Розрахувати рентабельність співробітництва з кожним клієнтом можна на основі визначення витрат на роботу з ними. При розподілі витрат між клієнтами каналу розподілу застосовуємо три підходи:

- до фіксованих витрат відносяться витрати на оплату праці персоналу та на оренду складів відповідального зберігання;
- пропорційно до обсягів реалізації клієнта розподіляються транспортні витрати, витрати на амортизацію, ремонт засобів, експедиційні послуги, оформлення дозвільних документів та інші витрати;
- до комбінованих витрат відносяться витрати на маркетинг (витрати на просування, витрати на маркетингові дослідження та рекламу).

Результати розрахунків показників роботи з клієнтами у каналі розподілу продукції представлені у таблиці 2.

Побудувавши матрицю «Частка клієнтів/ефективність продажів», визначили, що дистриб'ютори каналу розподілу потрапили до різних квадрантів матриці (рис. 5).

ТОВ «Кушнер» знаходиться у зоні «Контроль витрат». Стратегія, яку застосовують в даній зоні, передбачає збільшення рентабельності за рахунок оптимізації витрат на збут. В даному випадку варто знизити витрати за рахунок перекладення частини витрат на маркетингові заходи з просування продукції, що проводяться в Київській області, на дистриб'ютора ТОВ «Кушнер». Дистриб'ютор ТОВ «Північ Центр ЛТД» потрапив до зони «Розвиток відносин», позиція цього клієнта передбачає збільшення його частки за такого ж рівня рентабельності. Це можливо завдяки перегляду договорів співпраці з наданням додаткових преференцій за умови виконання більшого плану реалізації продукції компанії. До зони «Співробітництво» потрапив дистриб'ютор ПП «Оболонь-Чернігів», який має велику частку та високу ефективність продажів. Найкраща

стратегія для даного клієнта – це підтримання існуючих позицій та розвиток співробітництва.

Таблиця 2

Показники роботи клієнтів каналу розподілу ПАТ «Оболонь»

Дистриб'ютори каналу розподілу Північного регіону	Частка продукції, що продається через клієнта, в структурі каналу розподілу, %	Рентабельність продажів клієнта, %
1. ТОВ «Кушнер2 (Київська обл.)	37,26	9,78
2. ТОВ «Північ Центр ЛТД» (Рівненська та Волинська обл.)	28,25	11,14
3. ПП «Оболонь-Чернігів» (Чернігівська обл.)	34,49	10,99
Середнє значення показника	32,76	10,46

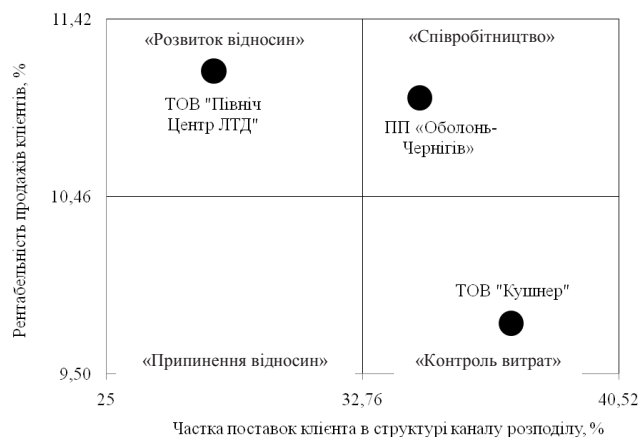


Рис. 5. Матриця «Частка клієнтів/ефективність продажів»

Таблиця 3

Складові та параметри вибору методу портфельного аналізу клієнтів

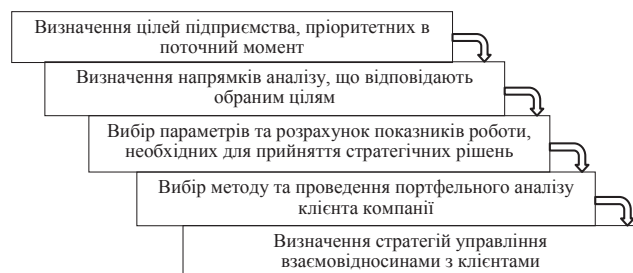
№	Напрямки аналізу в процесі прийняття стратегічних рішень	Параметри аналізу в процесі прийняття стратегічних рішень	Показники роботи компанії, необхідні для прийняття стратегічних рішень	Метод портфельного аналізу клієнта, де використовується показник
<b>Управлінські цілі</b>				
1	Співвідношення позиції клієнта та компанії в бізнес-відносинах	Рівень впливу клієнта на компанію	Частка поставок клієнта в обороті компанії	Матриця: 1. Потенціал зростання/частка клієнтів 2. Відносна сила компанії та її клієнтів 3. Ефективність продажів/частка клієнтів
		Рівень впливу компанії на клієнта	Частка поставок компанії в обороті клієнта	Матриця: 1. Відносна сила компанії та її клієнтів
<b>Економічні цілі</b>				
2	Результативність клієнта для компанії	Прибутковість клієнта	Приріст прибутку від реалізації, який отримує компанія в результаті співпраці з клієнтом за звітний та базовий роки	Матриця: 1. Потенціал зростання /прибутковість клієнта
		Ефективність продажів клієнта	Рентабельність продажів клієнта	Матриця: 1. Ефективність продажів/частка клієнтів
3	Перспектива розвитку клієнта	Потенціал зростання клієнта	Темп приросту чистого доходу, який отримує компанія в результаті співпраці з клієнтом за звітний та базовий періоди	Матриця: 1. Потенціал зростання/частка клієнтів 2. Потенціал зростання /прибутковість клієнта



В роботі визначено, що вибираючи метод портфельного аналізу клієнтів, компанія враховує наступні напрямки: по-перше, співвідношення позицій клієнта та компанії в бізнес-відносинах, по-друге, результативність клієнта для компанії, по-третє, перспективу розвитку клієнта (табл. 3).

В роботі встановлено, що підприємство обирає певний метод прийняття стратегічних рішень (портфельного аналізу клієнта) в залежності від цілей, які потрібно досягти в результаті роботи з клієнтами компанії.

Проведені дослідження дають можливість сформулювати етапи процесу вибору стратегій управління взаємовідносинами з клієнтами (рис. 6).



**Рис. 6. Процес вибору стратегій управління взаємовідносинами з клієнтами**

Джерело: Власна розробка авторів

В процесі прийняття стратегічних рішень щодо управління клієнтами насамперед потрібно визначитися з цілями, яких хоче досягти компанія. Це можуть бути цілі суто управлінського чи суто економічного спрямування, чи їх поєднання. Далі компанія повинна визначитися з напрямками аналізу: або вона прагне поліпшити співвідношення своєї та клієнтської позицій в бізнес-відносинах (управлінська ціль), або підвищити результативність чи перспективи розвитку клієнта. Відповідно до даних напрямків, вибираються параметри аналізу та розраховуються показники роботи компанії, необхідні для прийняття стратегічних рішень. В результаті цих дій компанія приймає рішення про застосування певного методу портфельного аналізу клієнтів та визначає стратегії подальшої взаємодії з клієнтами.

**Висновки і пропозиції.** Визначення процесу вибору стратегій управління взаємовідносинами з клієнтами дає можливість компаніям приймати стратегічні рішення щодо власних клієнтів, користуючись не тільки власним досвідом і інтуїцією, а й застосовуючи науково обґрунтовані методи. Даний підхід був отриманий завдяки використанню наукового методу пізнання – індукції, який дозволяє одержати загальний висновок на основі окремих фактів, тобто рухаючись від часткового до загального.

В результаті досліджень зроблено висновок, що здійснюючи стратегічне планування співпраці з клієнтами, підприємства обирають ті методи, параметри яких відповідають його поточним чи стратегічним цілям. В подальшому обираються напрями та параметри аналізу і розраховуються показники роботи компанії, необхідні для прийняття стратегічних рішень. Це дає можливість прийняти рішення про використання того чи іншого методу портфельного аналізу клієнтів та вибрати для них відповідні

стратегії співпраці. В подальших дослідженнях за даною тематикою можлива розробка нових методів портфельного аналізу клієнтів у відповідності до нових цілей компанії.

**Література:**

1. Chandler Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise / Jr. Chandler // Cambridge, MA: MIT Press. – 1962. – 297 p.
2. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлофф; пер. с англ. – М.: Экономика. – 2001. – 248 с.
3. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2000. – 369 с.
4. Джонсон Дж. Корпоративная стратегия: теория и практика / Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон; пер. с англ. – М.: Вильямс. – 2007. – 800 с.
5. Эндрюс К. Концепция корпоративной стратегии / К. Эндрюс, Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал // Стратегический процесс. – СПб.: Питер. – 2001. – 688 с.
6. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф. – СПб.: Питер. – 2009. – 344 с.
7. Rozumey S. Strategic decisions on distribution channels / S. Rozumey, O. Krainiuchenko, T. Belova // Ukrainian Food Journal. – 2015. – Volume 4, Issue 3.
8. Freter H. Kunden-Portfolio-Analyse: Aussagewert für das Investitionsgütermarketing. – Siegen: Universität GH Siegen, Arbeitspapier der U-GH Siegen, Lehrstuhl für Marketing, Siegen 1992.
9. Böing E. Kundenportfolio im Praktiker-Test / E. Böing, D. Barzen // ASW. – 1992. – Teil 1, H. 2. – S. 85 – 89.
10. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу: [навч. посіб.] / О.А. Біловодська. – К.: Знання. – 2011. – 495 с.
11. Winkelmann P. Marketing und Vertrieb. Fundamentefür die Marktorientierte Unternehmensführung. (German) Hardcover – January 1. – 2002. – P. 668.
12. Наконечна Т.В. Сегментація як метод визначення ключових клієнтів промислових підприємств / Т.В. Наконечна, Н.Т. Гринів, О.С. Костюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2(3). – С. 149–152 Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu\\_ekon\\_2013\\_2\(3\)\\_33.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2013_2(3)_33.pdf).

**Розумей С.Б., Горбонос Е.С. Процесс выбора стратегий управления взаимоотношениями с клиентами**

**Аннотация.** В статье разработан процесс выбора стратегий управления взаимоотношениями с клиентами. Приведен в соответствие выбор метода портфельного анализа клиента определенным целям, которые ставит перед собой компания.

**Ключевые слова:** клиенты, стратегии, управленческие и экономические цели, портфельный анализ клиентов.

**Rozumey S.B., Gorbonos E.S. The process of selecting strategies for customer relationship management**

**Summary.** In the article describes the process of selecting management strategies of customer relationship. Determined according to the choice of the method of portfolio analyses of client specific objectives set before the company.

**Keywords:** customers, strategy, management and economic objectives, portfolio analysis of client.



Селезньова О.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри маркетингу,

Одеська державна академія будівництва та архітектури

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті досліджено проблеми розвитку державного регулювання будівельних підприємств в Україні. Проаналізовано існуючі державні програми та рівень їх виконання щодо поліпшення житлового будівництва. Розкрито причини податкового перенавантаження будівельних підприємств та складності дозвільної системи у будівництві. Наведено основні проблемні місця державного контролю суб'єктів господарювання будівельної галузі України.

**Ключові слова:** державне регулювання, державний контроль, будівельне підприємство, будівельна галузь, будівництво.

**Постановка проблеми.** В умовах економічної нестабільності актуальності набуває забезпечення стійкого функціонування підприємств будівельної галузі, адже остання впливає на розвиток багатьох інших гілок народного господарства та виступає показником динаміки національної економіки в цілому. У світовій практиці в кризових умовах зазвичай використовуються різні шляхи щодо поліпшення умов функціонування будівельних підприємств, що свідчить про їх значний вплив на господарські комплекси у національному та міжнародному масштабах. Тому розв'язання завдання розвитку державного регулювання суб'єктів господарювання будівництва передбачає дослідження та аналіз проблематики даного питання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню державного регулювання підприємств України приділено увагу багатьма дослідниками. У сфері будівництва можна виділити таких авторів, як: О.В. Кальніченко та М.Л. Чернову – особливості управління будівельними проектами в нестабільній економіко-політичній ситуації в Україні; Б. Колеснікова – питання дерегуляції будівельної галузі економіки; Є.О. Юрченко – актуальні проблеми державного контролю у сфері містобудівної діяльності в Україні; інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на наявний обсяг досліджень в області державного регулювання підприємств будівельної галузі України, визначення проблемних місць та шляхів поліпшення розвитку державної регулюючої політики щодо будівельних підприємств залишається невирішеним, тим самим формуючи мету дослідження.

**Мета статті.** Метою дослідження є визначення проблемних місць розвитку державної регуляторної політики щодо будівельних підприємств України, що дасть можливість розв'язати завдання поліпшення економічного стану суб'єктів господарювання будівництва.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно із «Державною програмою активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки», затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від

27 лютого 2013 р. № 187 [1], активізація будівельної галузі має сприяти підвищенню попиту на продукцію суміжних галузей і частковій переорієнтації експортної продукції, на яку знижується попит на зовнішньому ринку, на внутрішній ринок.

Протягом 2010–2012 років Урядом вжито системних заходів до відновлення темпів розвитку будівельної галузі. Зокрема, прийнято Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» [2], яким значно спрощено дозвільні процедури у будівельній сфері. Так, суттєво скорочено перелік документів, що подаються суб'єктами господарювання для отримання дозволів на виконання будівельних робіт, значна кількість будівельних робіт розпочинається за декларативним принципом.

Удосконалення містобудівної дозвільної системи у 2012 році сприяло збільшенню кількості об'єктів будівництва майже у 2,5 рази (понад 112 тис. об'єктів). У 2012 році в експлуатацію введено 10,7 млн кв. метрів загальної площі житла, що на 14,2% більше, ніж у 2011 році. Проте існуючі темпи житлового будівництва недостатні для розв'язання проблеми забезпечення населення житлом насамперед громадян, які потребують поліпшення житлових умов відповідно до законодавства. Середня забезпеченість житлом населення України у 2011 році становила 23,5 кв. метра загальної площі на одну особу.

Концептуальні підходи до реалізації державної житлової політики шляхом сегментації ринку житла знаходять своє відображення на практиці. Має місце тенденція до поступового переходу від безоплатного отримання житла до надання державної підтримки на його будівництво (придбання). В Україні здійснюється державне регулювання трьох основних сегментів ринку житла:

- соціального житла (забезпечення громадян, які перебувають на квартирному обліку та потребують соціального захисту);
- доступного житла (забезпечення громадян, які потребують поліпшення житлових умов, перебувають на квартирному обліку, але не мають права на соціальне житло і рівень доходів яких недостатній для самостійного вирішення житлової проблеми);
- ринкового житла (забезпечення громадян, рівень доходів яких дозволяє вирішувати житлове питання самостійно).

При цьому формується окреме законодавство з питань соціального та доступного житла, відповідно до Закону України «Про житловий фонд соціального призначення». Урядом затверджено низку нормативних актів, зокрема «Порядок взяття громадян на соціальний квартирний облік, їх перебування на такому обліку та зняття з нього» (постанова Кабінету Міністрів України від 23.07.08 № 682); «Порядок розрахунку плати за соціальне житло» (постанова Кабінету Міністрів України від 07.02.07 № 155); «Порядок надання соціального житла, а також урахування площі житла, що перебуває у власності громадянина,

якому надається квартира або садибний (одноквартирний) будинок з житлового фонду соціального призначення» (постанова Кабінету Міністрів України від 23.07.08 № 682) та ін. [3].

Однією із важливих передумов для реалізації інвестиційних намірів забудовників є формування прозорого та стабільного правового поля для їх діяльності. Держава наполегливо працює у напрямку дерегуляції господарської діяльності та спрощення дозвільних процедур, розуміючи, що такі кроки, спрямовані на адаптацію регуляторної політики України до європейських стандартів, забезпечать сприятливі умови розвитку бізнесу та сприятимуть подоланню наслідків кризи у будівельній галузі.

Згідно Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [4] у 2015 році заплановано такі заходи:

- запровадження дієвих механізмів фінансування будівництва житла для військовослужбовців (службового та постійного);

- скорочення строку видачі дозвільних документів у сфері будівництва, установлення вичерпного переліку підстав для повернення декларації про початок виконання будівельних робіт та дозволу на виконання будівельних робіт, декларації та сертифіката готовності об'єкта до експлуатації, а також передбачення можливості замовника будівництва на застосування автономних систем інженерного забезпечення;

- розроблення та сприяння прийняттю закону про децентралізацію повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю;

- прийняття Закону про енергетичну ефективність будівель, що реалізує вимоги директив ЄС щодо енергетичних характеристик будівель, у тому числі в частині встановлення мінімальних вимог до енергетичної ефективності будівель, будівництва будівель з майже нульовим рівнем споживання енергії, запровадження механізмів енергетичної сертифікації будівель, визначення принципів державної підтримки заходів з енергоефективності;

- програма будівництва і реконструкції житла згідно з новими стандартами енергоефективності (підготовка нових державних будівельних норм та стандартів енергоефективності);

- угода про спрощення процедури використання земель сільськогосподарського призначення для будівництва господарських будівель сільськогосподарського призначення;

- угода про відновлення програми підтримки індивідуального житлового будівництва на селі «Власний дім».

На законодавчому рівні визначено поняття доступного житла та державної підтримки його будівництва або придбання, коло осіб, що мають право на отримання такої підтримки, джерела фінансування тощо [8].

Урядом затверджено Державну програму забезпечення молоді житлом на 2013–2017 роки та Державну цільову соціально-економічну програму будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки, якою передбачено збудувати та придбати 265,8 тис. квартир (16,6 млн м<sup>2</sup>) [5].

При цьому витрати на реалізацію Програми визначено в розмірі 88 499,7 млн грн, у тому числі: з державного бюджету – 26%; з місцевих бюджетів – 6%; за рахунок інших джерел – 68%.

Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки передбачає спільну участь громадян та держави у фінансуванні будівництва (придбання) доступного житла за схемою 70/30 – 70% вартості житла сплачує громадянин, а 30% – держава.

Виконання програми надало б можливість збудувати в Україні протягом 2010–2017 рр. 16,6 млн м<sup>2</sup> загальної площі житла та забезпечити доступним житлом 265,8 тис. сімей.

Програмою визначено архітектурно-планувальні вимоги до доступного житла. Внесені зміни до державних будівельних норм, якими встановлено раціональні та економічні вимоги до архітектурно-планувальних рішень та інженерного обладнання житлових будинків II категорії, що за рівнем санітарно-гігієнічного комфорту відповідають прийнятим сьогодні підходам до доступного житла.

За період 2010–2013 рр. на реалізацію Програми державою було виділено 417,28 млн грн, з державного бюджету та 22,2 млн грн з місцевих бюджетів, що дозволило додатково залучити до будівельної галузі близько 1,22 млрд грн коштів громадян. Державну підтримку отримали 3463 сім'ї, в т.ч. 1535 – молоді сім'ї, 164 – військовослужбовці, 163 – педагоги, 95 – держслужбовці та ін. [9].

Зазначені цифри дають підстави говорити про низькі показники виконання Програми внаслідок низьких обсягів її фінансування. Так, відповідно до паспорту Програми прогнозні показники її фінансування із державного та місцевих бюджетів у 2010–2013 рр. мали складати 7740 млн грн, а кількість збудованого у 2010–2013 рр. доступного житла – 64595 одиниць. Проте фактичні обсяги фінансування Програми у 2010–2013 рр. становлять лише 5,6% від прогнозних показників, а кількість сімей, що придбали житло в межах Програми, – 5,3%. Якщо врахувати, що кількість сімей, які потребують покращення житлових умов, складає близько 1 млн [6], то реалізація Програми в її повному обсязі – будівництво 266 тис. одиниць доступного житла – могла б знизити кількісні показники наявної в Україні житлової проблеми більш ніж на 25%. Проте на сьогодні реальний внесок Програми у подолання житлової кризи складає трохи більше 0,35% [7].

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства впроваджує механізми саморегулювання в будівельній галузі з урахуванням того, що сьогодні в більшості країн саморегулювання ефективно діє практично у всіх сферах суспільного життя. Міністерством було прийнято два накази – «Про створення Комісії з розгляду документів про делегування повноважень саморегульованим організаціям у сфері архітектурної діяльності» та «Про обсяг повноважень, делегованих саморегульованим організаціям у сфері архітектурної діяльності». Ними упорядковується процедура передачі СРО (саморегульованих організацій) в архітектурній сфері, повноважень по професійній атестації інженерів-проектувальників, інженерів технічного нагляду, архітекторів та експертів [8].

17.06.2015 у Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства відбулася нарада з представниками Асоціації підтримки індивідуального житлового будівництва на селі «Власний дім» щодо розроблення проекту Державної програми підтримки індивідуальних сільських забудовників на 2016–2020 роки. Завдання щодо відновлення програми підтримки індивідуального житлового будівництва на селі «Власний дім» передбачено Угодою про коаліцію депутатських фракцій у Верховній Раді України восьмого скликання, яка є невід'ємною частиною Програми діяльності Уряду [12].

В умовах низької забезпеченості жителів села упорядкованим житлом та високої його вартості програми підтримки індивідуального житлового будівництва на селі є надійною опорою

для тисяч сімей у вирішенні їх житлових питань. У ході наради було наголошено на необхідності прийняття окремої Державної програми для розвитку житлового будівництва на селі, у зв'язку із закінченням терміну дії Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 № 1158. Регіональними фондами підтримки індивідуального житлового будівництва висловлено готовність активізувати роботу на місцевому рівні для підготовки прогнозних розрахунків необхідного обсягу фінансування заходів програми та очікуваних результатів її виконання.

З початком всесвітньої економічної кризи у країнах світу було вжито заходів щодо захисту галузі: будівельники отримали від уряду великі замовлення (Китай, Бразилія, Росія, Німеччина, Франція), а також значні податкові та кредитні преференції.

В Україні окрім податків, які повинен сплачувати середньостатистичний суб'єкт господарювання, будівельник додатково оплачує:

- відрахування органам місцевого самоврядування на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури міста;
- компенсацію за відселення громадян, проведене в минулий період;
- будівництво мереж, витрати на які, відповідно до закону, повинні бути компенсовані. у реальному житті ці витрати не відшкодовуються;
- комерційним організаціям вартість дозвільних документів тощо.

Величезні труднощі зазнають будівельники і при оформленні дозвільної документації на будівництво. За даними Світового банку, Україна за цим показником посідає 179 місце у світі з 181, «обігнавши» Лесото і Зімбабве. Бюрократизм значно збільшує вартість та терміни будівництва. У кризовий період така ситуація в будівельній галузі посилилася.

Будівельні підприємства працюють в умовах фінансового тиску:

- державна фіскальна служба з підрядних організацій намагається стягувати податок на прибуток з вартості інженерних мереж і споруд, що передаються на безоплатній основі експлуатуючим організаціям шляхом неприйняття витрат до складу валових витрат;
- справляння ПДВ з безоплатної передачі квартир місту;
- були зроблені спроби відстрочити повернення ПДВ як мінімум на кілька місяців.

Результатом усіх цих дій в Україні відбулося істотне падіння обсягів будівництва, що перевищує у кілька разів світові показники.

Індекс будівельної продукції у січні-серпні 2015 року порівняно з відповідним періодом 2014 року становить 75,4%. На загальну тенденцію в січні-серпні 2015 року порівняно з відповідним періодом 2014 року вплинуло скорочення будівництва нежитлових будівель на 31,8%, будівництва інженерних споруд на 30,3% та обсягів житлового будівництва на 3,6%.

Скорочення на Україні обсягів будівництва у 2014–2015 рр. (до 54%) пояснюється владою всесвітньою економічною кризою. Разом з тим у багатьох країнах – Китаї, Бразилії, Чехії, Узбекистані – будівельний ринок росте, а в країнах Євросоюзу падіння обсягів галузі складає 8-9%, що у п'ять разів нижче, ніж в Україні [9].

Безробіття в будівельній галузі досягає 40% порівняно з європейським показником 6,5%. Таке становище пояснюється

тим, що в країнах світу будівельна галузь розглядається як локомотив, здатний вивести економіку країни з кризи, бо воно нерозривно пов'язано із суміжними галузями, сприяє наявності робочих місць та поповненню ВВП країни.

Загальна динаміка результатів діяльності органів державного архітектурно-будівельного контролю в Україні [10] дає змогу дійти висновку, що державний архітектурно-будівельний контроль виконується на задовільному рівні. Натомість його належному функціонуванню заважають існуючі проблеми, які потребують розв'язання.

Є.О. Юрченко серед проблем державного архітектурно-будівельного контролю України виокремлює зовнішні й внутрішні проблеми, які, відповідно, можна розподілити на проблеми в діяльності органів державного контролю у сфері будівництва, проблеми безпосереднього функціонування та проблеми суспільних відносин у процесі функціонування системи ДАБК.

До зовнішніх проблем відносяться проблеми глобалізації та економічні проблеми держави. До внутрішніх – організаційні, правові та ресурсні (матеріально-технічні) проблеми функціонування органів державного контролю у сфері містобудівної діяльності [14].

Зазначені проблеми є взаємопов'язаними, тісно чи іншою мірою впливають на ефективність та розвиток державного архітектурно-будівельного контролю. Зовнішні проблеми мають значний вплив на функціонування механізмів державного архітектурно-будівельного контролю та формування державної регуляторної політики у містобудівній сфері економіки держави.

До організаційних проблем державного контролю у сфері містобудівної діяльності в Україні належать кадрові проблеми, які виражаються у такому. Відсутність профільної освіти значної частини службовців органів ДАБК, невідповідність фахового рівня службовців займаним посадам як в центральному апараті Державної архітектурно-будівельної інспекції України, так і в територіальних органах. Ще однією із проблем у кадровому забезпеченні є відсутність досвіду роботи переважної кількості працівників в органах державної влади і будівельного контролю. Зокрема, ця проблема має розвиток у регіональних органах державного архітектурно-будівельного контролю [11, с. 5].

Має місце також проблема призначення на посади в територіальні інспекції осіб не за критеріями професіоналізму та досвіду роботи, а за критерієм лояльності та відданості керівникові органу контролю, що призводить до виконання посадових обов'язків переважно за вказівками керівництва, а не нормами законодавства, що спричиняє негативні наслідки такі, наприклад, як недотримання вимог чинного законодавства та зниження рівня ефективності контролю, корупційні прояви.

Проблемою є відсутність реальної системи контролю виконавської дисципліни, що виражається у відсутності оперативного контролю керівного складу за поточною діяльністю працівників державного архітектурно-будівельного контролю (ДАБК) за виконанням завдань та заходів. Вказана проблема призводить до порушення термінів проведення планових та позапланових перевірок, невчасного надання відповідей на звернення громадян, юридичних осіб та правоохоронних органів. Також до проблем належить недостатньо ефективна структура територіальних органів державного архітектурно-будівельного контролю, зокрема відсутній дієвий підрозділ з питань профілактики та протидії корупції [12, с. 72].

До правових проблем належать актуальні проблеми чинного містобудівного законодавства, які виникли внаслідок при-



йняття нових законодавчих актів, зокрема Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» [13], а також проблеми недосконалості існуючих норм законодавства.

Відсутній механізм визначення розміру штрафних санкцій за правопорушення у сфері містобудування для громадян, які на сьогодні визначаються посадовими особами органів державного архітектурно-будівельного контролю на власний розсуд у межах визначених Кодексом України про адміністративні правопорушення.

Існує проблема розшуку та приводу порушників містобудівного законодавства до органів державного архітектурно-будівельного контролю для складання документів перевірки та реагування, що призводить до значних часових затрат посадових осіб органів будівельного контролю на виконання вказаних дій. У цьому разі органи державного архітектурно-будівельного контролю звертаються до органів внутрішніх справ для життя цих заходів, натомість проблема розв'язується лише частково та потребує затрат часу як правоохоронців, так і службовців органів державного архітектурно-будівельного контролю.

Має місце проблема визначення термінів виконання вимог припису; терміни визначаються на власний розсуд посадовими особами органів державного архітектурно-будівельного контролю та можуть не відповідати фактичним потребам у часі й наявним можливостям до виконання приписів та усунення порушень. Разом з тим проблемним є питання стягнення штрафних санкцій з юридичних осіб, порушників містобудівного законодавства, оскільки наявна статистика добровільної сплати штрафів до бюджету є низькою [14].

Державна виконавча служба не має достатньої кількості владних і ресурсних повноважень для примусового стягнення цих штрафів з порушників, має місце ухилення правопорушників від сплати штрафних санкцій, проведення процедури ліквідації суб'єктів господарювання порушників законодавства з метою ухилення від сплати штрафів.

Однією із основних проблем містобудівного законодавства, що впливає на ефективність здійснення контролю є обов'язковість здійснення попередньої та підсумкової перевірок на об'єктах будівництва усіх категорій складності, що, у свою чергу, негативно впливає на виявлення та протидію містобудівним правопорушенням. Відсутність норми обов'язковості здійснення перевірок призводить до можливості порушникам уникати відповідальності за скоєні порушення містобудівного законодавства, а також установлені законом відповідальності за введення в експлуатацію технічно не готових до експлуатації будівельних об'єктів, інших негативних наслідків.

Наявною є проблема у частині відсутності механізму оперативного контролю достовірності даних, зазначених у документах, що подані на реєстрацію до органів державного архітектурно-будівельного контролю. Вказана проблема призводить до реєстрації документів, скасування яких можливе лише за рішенням суду. Має місце проблема самовільної зміни цільового призначення існуючих будівель та споруд, що призводить до використання будівель та споруд за іншим цільовим призначенням, які не призначені для цих цілей. Наприклад, житлові приміщення використовуються як нежитлові, торгівельні, виробничі або офісні. Зазначені зміни цільового призначення можуть не відповідати державним будівельним, санітарно-епідеміологічним та протипожежним нормам, створюють незручності для громадян, які проживають поряд із такими об'єктами.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, з проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1) існуючі темпи житлового будівництва недостатні для розв'язання проблеми забезпечення населення житлом насамперед громадян, які потребують поліпшення житлових умов відповідно до законодавства;

2) будівельні підприємства функціонують в умовах податкового перенавантаження та складності процедур оформлення дозвільної документації на будівництво;

3) державний архітектурно-будівельний контроль виконується на задовільному рівні, але його належному функціонуванню заважають існуючі проблеми, які потребують розв'язання.

Перераховані проблеми змушують будівельні підприємства заявляти органам центральної та місцевої влади про необхідність термінового прийняття заходів щодо оздоровлення будівельної галузі.

### Література:

1. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187.
2. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України від 17 лют. 2011 р. № 3038-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=3038-17>.
3. Про заходи щодо забезпечення ефективності реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: Указ Президента України від 21 груд. 2010 р. № 1154/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/12683.html>.
4. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020». Президент України; Указ, Стратегія від 12.01.2015 № 5/2015.
5. Про затвердження Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 р. № 1249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page20>.
7. Щодо стану виконання та напрямів вдосконалення Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла». Аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1591/>.
8. Офіційний сайт Державної регуляторної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.minregion.gov.ua](http://www.minregion.gov.ua).
10. Інформаційно-аналітичні матеріали (звіт) про підсумки роботи Державної архітектурно-будівельної інспекції України та її територіальних органів у 2013 році та виконання Плану роботи Державної архітектурно-будівельної інспекції України на 2013 рік: довідка засідання Колегії Державної архітектурно-будівельної інспекції України 26.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [dabi.uss.gov.ua/collegia.shtm](http://dabi.uss.gov.ua/collegia.shtm).
11. Кальніченко О.В., Чернова М.Л. Особливості управління будівельними проектами в нестабільній економіко-політичній ситуації в Україні / О.В. Кальніченко, М.Л. Чернова // Управління розвитком складних систем. – 2015. № 22. – С. 3-6.
12. Колесніков Б. Деретуляція будівельної галузі економіки як запорука поліпшення інвестиційного клімату / Б. Колесніков // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 1. – С. 70-82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dums\\_2014\\_1\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dums_2014_1_10.pdf).
13. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України від 17 лют. 2011 р. № 3038-VI [Електронний ресурс]. –



Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=3038-17>.

14. Юрченко Є.О. Актуальні проблеми державного контролю у сфері містобудівної діяльності в Україні / Є.О. Юрченко. // Державне управління: теорія та практика. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp\\_2012\\_2\\_35.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2012_2_35.pdf).

**Селезнева О.А. Исследование проблем развития государственного регулирования строительных предприятий в Украине**

**Аннотация.** В статье исследованы проблемы развития государственного регулирования строительных предприятий в Украине. Проанализированы существующие государственные программы и уровень их выполнения по улучшению жилищного строительства. Раскрыты причины налоговой перегрузки строительных предприятий и сложности разрешительной системы в строительстве. Приведены основные проблемные

места государственного контроля субъектов хозяйствования строительной отрасли Украины.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, государственный контроль, строительное предприятие, строительная отрасль, строительство.

**Seleznova O.O. Studies of construction companies' state regulation in Ukraine**

**Summary.** The problem of construction companies' state regulation in Ukraine is investigated in the article. The existing government programs of improving housing and the level of their performance were analyzed by author. The causes of congestion tax and complexity of building licensing system were discovered in the article. The basic problem areas of construction industry business entities state control in Ukraine are showed by author.

**Keywords:** government regulation, state control, construction company, construction industry, construction.

---

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

---

*Васильєв О.В.,**д.е.н., професор,**професор кафедри економіки і оцінки майна підприємства,  
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця**Марченко О.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансів та кредиту  
Харківський національний університет будівництва та архітектури*

## ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ФІНАНСОВОЇ НЕСПРОМОЖНОСТІ МІСТ

**Анотація.** У статті проаналізовано характерні риси, притаманні містам-банкрутам та містам, що опинились на межі фінансової неспроможності. На підставі проведеного аналізу визначено та узагальнено причини фінансової неспроможності міст. Також висвітлено наслідки банкрутства міста для ключових стейкхолдерів.

**Ключові слова:** місто, банкрутство, фінансова неспроможність, технічний дефолт.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах проблема фінансової неспроможності (банкрутства) міст є найбільш актуальною саме для найрозвиненіших країн світу, таких як США, Італія, Німеччина тощо. Оскільки банкрутство міста фактично означає його нездатність розраховуватись за власними зобов'язаннями, в т. ч. соціальними, очевидно, що це є вкрай занепокоїливим явищем. Проте нинішні події, які відбуваються на сході України, та технічний дефолт Києва дають підстави вважати, що зазначений негативний сценарій може бути реалізовано і для деяких вітчизняних міст. Тому є важливим не тільки ближче підійти до визначення причин банкрутства міста, використовуючи реальні приклади, але й дослідити його наслідки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Оскільки в Україні досі не існує прецедентів, коли окреме місто було б за рішенням суду визнано банкрутом, вітчизняними науковцями ґрунтовні дослідження на цю тематику не проводились. Основна увага в наукових джерелах приділяється найрізноманітнішим аспектам розвитку міст, однак проблеми їх скорочення при цьому активно не обговорюються. Проте, зважаючи на світові тенденції та нинішні події в Україні, вважаємо доцільним дослідити причини, передумови та наслідки цього явища.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Потрібно проаналізувати та систематизувати прояви та наслідки неплатоспроможності міст.

**Мета статті** полягає в аналізі та визнанні основних причин фінансової неспроможності міст, а також дослідженні можливих наслідків цього явища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загальновідомим є факт, що всі глобальні процеси соціально-економічних змін беруть свій початок саме у містах. Відповідно, міста першими відчувають ці зміни, що можуть відобразитись на їх розвитку як позитивним, так і негативним чином.

На сьогоднішній день у багатьох розвинених країнах світу все частіше спостерігається таке явище, як банкрутство окремих міст, причому з часом ситуація лише загострюється. Кризові явища в економіці, великі соціальні зобов'язання, масова

депопуляція працездатного населення в поєднанні із виробничим колапсом стають причиною фінансової неспроможності ще донедавна промислових центрів, не кажучи вже про невеликі міста [9].

Одним із найбільш яскравих прикладів є банкрутство міста Детройт в США, про яке було оголошено в липні 2013 р. через неможливість погасити більш ніж 18-мільярдну заборгованість. Серед причин цього аналітики називають корупційні дії влади міста, расові конфлікти, проте основним є те, що фінансово-економічна криза в США значним чином вплинула на автомобільну промисловість (General Motors та Chrysler), що мала для Детройта містоутворююче значення.

Однак це не єдиний випадок банкрутств міст як в США, так і в інших країнах. Зокрема, на межі банкрутства нещодавно опинились такі міста, як Лос-Анджелес та Сан-Дієго в США та Вільнюс, Берлін, Рим у Європі.

Наприклад, столиця Німеччини також вже кілька років фактично є збанкрутілою – борг Берліну, за підсумками експертів, перевищує його бюджет за три роки. Загалом же кожне третє велике місто в Німеччині має непомірно велику заборгованість. Критична ситуація Берліну та низки інших німецьких міст значною мірою зумовлена особливостями законодавства самої Федеративної Республіки: у місцевої влади немає повноважень щодо самостійного корегування рівня податкових ставок, оскільки це є прерогативою виключно федерального уряду.

В якості прикладу також можна навести Італію, де нині більш ніж десяток міст знаходяться на межі банкрутства. Особливо несприятливою ситуація є у південній частині країни. Проте до числа потенційних банкрутів увійшли не тільки південні муніципалітети Італії, основними проблемами яких є корупція чиновницького апарату, неефективне управління та активність мафіозних кланів, але й промислові, традиційно більш стабільні, міста півночі країни.

Першим містом-банкрутом в Росії може стати Ростов Великий в Ярославській області. На сьогоднішній день в законодавстві Російської Федерації не прописано механізм банкрутства міста, але в разі такого розвитку подій відповідачем за боргами міста має стати уряд Ярославської області, оскільки Ростов не володіє майном достатнього розміру, внаслідок продажу якого можна було б вирішити існуючі фінансові проблеми. Фінансова неспроможність міста не має вплинути на соціальні виплати населенню та надання муніципальних послуг, проте будівництво нових об'єктів нерухомості чи добудову існуючих місто розпочати не зможе.

Основні причини фінансової неспроможності міст узагальнено та наведено на рис. 1.



Рис. 1. Основні причини фінансової неспроможності міст

Повертаючись до вітчизняних реалій, слід окрему увагу приділити українській столиці, яка ще в 2014 р., за підсумками експертів, знаходилась у переддефолтному становищі, а з 6 жовтня 2015 р. рішенням Київської міськради було введено тимчасовий мораторій за виплатами зовнішніх боргів міста. На сьогоднішній день боргові зобов'язання столиці складають близько 840 млн. дол. За даними міського голови Києва, у 2014 р. борг міста становив 12,5 млрд. грн. (585 млн. дол.), а станом на жовтень 2015 р. зріс до 18 млрд. грн., при цьому тільки на обслуговування боргу витрачається близько 2 млрд. грн. щорічно [5].

Загалом така несприятлива ситуація склалась не водночас. Ще у 2005 р. Київською міською радою були випущені т. зв. муніципальні бонди (євробонди), що були розміщені на міжнародному фінансовому ринку і за своєю сутністю є частиною гарантованого державного боргу. За підсумками експертів, нині в обігу знаходяться євробонди Києва на суму 250 (під 8% річних) та 300 млн. дол. (під 9,375% річних) зі строками погашення 6 лютого 2015 р. та 11 липня 2016 р. відповідно [4; 5].

Таким чином, під технічний дефолт міста потрапили два випуски євробондів, розміщені в 2005 та 2011 рр. Фактично ж зовнішній борг Києва за ці роки збільшився в кілька разів через стрибки валютного курсу: 250 млн. дол. було отримано на розвиток інфраструктури міста (будівництво мостового переходу) за курсом 5,5 грн. за 1 дол.; 300 млн. дол. було взято на рефінансування зовнішніх боргів міста за курсом 8 грн. за 1 дол.

Варто зауважити, що в 2014 р. Кабінетом Міністрів України на погашення зобов'язань міста було виділено кошти з державного бюджету: борги Києва було включено у загальний пакет, тому що бюджет столиці є вже фактично невіддільним від бюджету держави. В поточному році ситуація значно змінилась, і коштів на погашення боргів міста з державного бюджету виділено не буде. Натомість планується провести реструктуризацію зовнішнього боргу Києва за умови досягнення компромісу із кредиторами. Оскільки Україна на сьогоднішній день знаходиться у фазі завершення реструктуризації зовнішнього боргу за євробондами, відповідно, і столиця має реструктурувати гарантований державою борг (євробонди Києва включено до боргової операції, що передбачена програмою розширеного фінансування EFF Міжнародного валютного фонду).

Аналізуючи причини обмеженого дефолту української столиці, можна виділити ключові з них, зокрема:

- 1) борги, що накопичувались протягом багатьох років;
- 2) недосягнення конструктивного діалогу з кредиторами щодо реструктуризації боргів;
- 3) бюрократизована система управління містом;
- 4) складна фінансово-економічна ситуація в країні загалом;

- 5) низька якість управління фінансами міста, відсутність чітко розробленого бізнес-плану;
- 6) корупційні дії чиновницького апарату;
- 7) неефективне управління комунальними підприємствами.

Зокрема, в управлінні Київської міської влади знаходиться 407 комунальних підприємств, з них 198 – безпосередньо в управлінні Київської міськради та 209 – в управлінні районних держадміністрацій. За I півріччя 2015 р. вони звітували:

- 130 комунальних підприємств показали прибуток на суму 82,4 млн. грн.;
- 103 комунальні підприємства отримали збитки у сумі 386,2 млн. грн.;
- 174 комунальні підприємства показали нульову звітність або не відзвітували взагалі, про що свідчать офіційні дані [5].

Додатковим навантаженням на бюджет міста в осінній період є підготовка до опалювального сезону, на що й було спрямовано значну частину наявних коштів столиці. Тому в подальшому міській владі Києва варто більш уважно підходити до проблем формування дохідної та витратної частин бюджету столиці.

Оскільки тимчасова (технічний дефолт) та фундаментальна (банкрутство) фінансова неспроможність міста – це неоднакові за сутністю поняття, відповідно, вони мають наслідки різного ступеню важкості.

Якщо під банкрутством міста розуміється його неспроможність самостійно і в повному обсязі розраховуватись за власними зобов'язаннями (в т. ч. соціальними), а також недостатність ресурсів для фінансування подальшої діяльності та виконання функцій, що призводить до руйнації існуючих господарських зв'язків та унеможливлення задовольнити потреби територіальної громади в достатньому обсязі [9, с. 167], то технічний дефолт є набагато меншою проблемою для життєдіяльності міста.

Згідно з джерелом [3], технічний дефолт – невиконання позичальником додаткових умов кредитної угоди, наприклад, заборона певної діяльності до повернення позики, підтримка певного рівня фінансових показників впродовж дії угоди тощо. Існує різниця між поняттями «дефолт» — невиконання фінансових зобов'язань, неплатоспроможність, неможливість виплачувати зобов'язання та «банкрутство» — визнана господарським судом фінансова неспроможність.

Загалом під технічним дефолтом в даному контексті мається на увазі тимчасова неспроможність міста обслуговувати власні борги. Причини технічного дефолту можуть бути досить різноманітними, але на відміну від банкрутства вони мають не фундаментальний, а тимчасовий характер.

З огляду на масштабність проблеми банкрутства міста слід більш детально підійти до наслідків цієї події з т. зв. ключових зацікавлених сторін (рис. 2).

	Муніципалітет	Громада	Бізнес
Економічні наслідки	X1	X2	X3
Соціальні наслідки	X4	X5	X6
Екологічні наслідки	X7	X8	X9

Рис. 2. Матриця наслідків банкрутства міста в розрізі основних стейкхолдерів



Як видно з рис. 2, увагу було зосереджено на трьох основних сферах життєдіяльності міста та встановлено вплив на кожну з них у разі його банкрутства. Аналіз передумов та наслідків банкрутства міста як складної цілісної системи передбачає дослідження низки структурних елементів, які з точки зору сталого

розвитку прийнято об'єднувати в три укрупнені підсистемні блоки: економічний, соціальний та екологічний [1; 6; 8].

Так, економічний блок охоплює всі види виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг, що є необхідними для життєдіяльності людей. Складові елементи

<b>X1</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- погіршення, а іноді навіть знищення інвестиційного клімату в місті;</li> <li>- скорочення місцевих податків і зборів</li> <li>- обмеження фінансування інфраструктурних проєктів;</li> <li>- розпродаж власності муніципалітетів для покриття боргів міста;</li> <li>- неможливість залучати нові позикові кошти протягом значного періоду часу;</li> </ul>	ЕКОНОМІЧНІ, СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ МУНІЦИПАЛІТЕТУ
<b>X4</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- іміджеві (репутаційні) втрати для міста;</li> <li>- зростання соціальної напруги в місті;</li> <li>- погіршення криміногенної ситуації в місті;</li> <li>- згортання соціальних проєктів, що фінансуються з міського бюджету</li> </ul>	
<b>X7</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відмова від інноваційних ресурсозберігаючих технологій розвитку міста;</li> <li>- згортання екологічних проєктів та програм;</li> <li>- забруднення атмосфери (навколишнього середовища) в місті внаслідок відсутності коштів на заходи з покращення екології</li> </ul>	

Рис. 3. Основні наслідки банкрутства для муніципалітету

<b>X2</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- скорочення робочих місць;</li> <li>- затримки (замороження) заробітної плати;</li> <li>- погіршення якості життя в місті</li> </ul>	ЕКОНОМІЧНІ, СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ МІСЬКОЇ ГРОМАДИ
<b>X5</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- скорочення або скасування соціальних виплат, що фінансуються з міського бюджету;</li> <li>- соціальна апатія;</li> <li>- відсутність перспектив подальшого розвитку особистості;</li> <li>- зменшення відчуття особистої безпеки;</li> <li>- неможливість отримувати соціально-значимі послуги в сфері освіти, охорони здоров'я тощо</li> </ul>	
<b>X8</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- погіршення стану здоров'я внаслідок погіршення навколишнього середовища;</li> <li>- зменшення на ринку міста пропозиції екологічної (відповідно, й більш дорожчої) продукції та послуг</li> </ul>	

Рис. 4. Основні наслідки банкрутства для громади

<b>X1</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- погіршення, а іноді навіть знищення інвестиційного клімату в місті;</li> <li>- скорочення підприємницької активності;</li> <li>- відсутність перспектив економічного розвитку бізнесу;</li> <li>- погіршення умов і можливостей кредитування для приватного бізнесу</li> <li>- підвищення витрат на безпеку та охорону</li> </ul>	ЕКОНОМІЧНІ, СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ БІЗНЕСУ
<b>X4</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- згортання соціальних бізнес-проєктів (благодійність тощо);</li> <li>- відтік кваліфікованої робочої сили в більш сприятливі райони</li> </ul>	
<b>X7</b> →	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відмова від інноваційних ресурсозберігаючих технологій розвитку бізнесу;</li> <li>- згортання екологічних проєктів та програм;</li> <li>- переорієнтація бізнесу на більш дешеве „брудне” виробництво з дорогого „чистого”</li> </ul>	

Рис. 5. Основні наслідки банкрутства для бізнесу

економічного підсистемного блоку можна досліджувати та аналізувати за допомогою низки параметрів, що їх характеризують, зокрема [2; 7; 10]: обсяги виробництва продукції та наданих послуг; розміри сплачених податків; вартість основних засобів; показники рентабельності, ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості тощо.

Соціальний підсистемний блок має безпосереднє відношення до якості життя населення міста, соціальних умов та стандартів. Серед критеріїв, за допомогою яких можна проаналізувати зміни в соціальній підсистемі, є [2; 7; 10]: середній вік населення; приріст населення; очікувана тривалість життя; рівень освіти; зайнятість (безробіття); сфера діяльності; рівень доходів; стан криміногенної ситуації; рівень захворюваності тощо.

В свою чергу, екологічний підсистемний блок відповідає за стан довкілля в місті. До найбільш важливих показників цього блоку можна віднести наступні [2; 7; 10]: концентрація шкідливих речовин у повітрі; викиди забруднених стічних вод; обсяги використаної електроенергії; обсяги виробничих та побутових відходів; частка утилізованих та повторно використаних відходів; обсяги інвестицій в ресурсо- та енергозберігаючі технології тощо.

На рис. 3–5 розглянуто економічні, соціальні та екологічні наслідки банкрутства міста окремо для кожної із зацікавлених сторін.

Загалом же банкрутство міста можна також розглядати як інструмент фінансового захисту від кредиторів. Проте проблема фінансової неспроможності міста полягає не тільки у припиненні виплат фінансових зобов'язань кредиторам, а й у скороченні соціальних програм, служб та закладів, що фінансуються з міського бюджету, оскільки формально місто не може піти з ринку, як, наприклад, збанкрутіле підприємство, а продовжує формально існувати. Світова практика показує, що за таких обставин борги міста мають бути реструктуризовані, не виключається також повний або частковий продаж власності муніципалітетів.

Проаналізувавши дані рис. 3–5, слід зауважити, що у випадку технічного дефолту наслідки для міста хоча й не є такими масштабними, проте погіршення рейтингів міста та репутаційні втрати не забудуть відобразитись негативним чином як на якості життя городян, так і на бізнесовому середовищі. Зокрема, інвестори та кредитори асоціюватимуть приватний бізнес із муніципальними проблемами, що вплине на можливості доступу до зовнішніх ресурсів й їх «ціну».

Поряд із цим, за умови раціонального підходу до управління містом, технічний дефолт може стати дієвим поштовхом для перезапуску міської економіки. Для цього кошти, що тимчасово вивільнюються, слід спрямувати в ті галузі, що є підґрунтям подальшого зростання економіки міста, найголовнішими серед яких є:

- інноваційні ресурсо- та енергозберігаючі технології, що в подальшому нададуть можливість значно зменшити витрати на забезпечення життєдіяльності міста;
- перспективні містобудівні об'єкти, які мають стратегічну цінність і здатні покращити підприємницьку активність в місті;
- якість міського менеджменту.

**Висновки.** В статті розглянуто проблему фінансової неспроможності міст з урахуванням існуючих причинно-наслідкових зв'язків. На основі реальних прикладів визначено передумови погіршення фінансового становища міст.

За допомогою матриці висвітлено наслідки банкрутства міста для основних зацікавлених сторін, серед яких муніципалітет, громада та бізнес. Досліджено відмінні риси між банкрутством та технічним дефолтом міста з т. зв. можливих наслідків. Зазначено умови, за яких технічний дефолт може посприяти перезапуску міської економіки.

#### Література:

1. Биченко Л.А. Актуальні питання розвитку міських агломерацій / Л.А. Биченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 2(40). – С. 1–7.
2. Гопцій Д.О. Оцінка сталого розвитку міст / Д.О. Гопцій, М.Й. Коваленко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 2(33). – С. 1–12.
3. Дефолт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Дефолт>.
4. Киев объявил технический дефолт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korrespondent.net/city/kyiv/3573666-kyev-obiavyl-tekhnycheskyi-defolt>.
5. Офіційний сайт Київської міської ради. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmr.gov.ua/uk>.
6. Підгрушний Г. Методологічні проблеми діагностики міст при розробці стратегій їх розвитку / Г. Підгрушний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprmu/2012\\_22/B5\\_Pidgr.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprmu/2012_22/B5_Pidgr.pdf).
7. Скриган А.Ю. Опыт формирования системы индикаторов устойчивого развития города / А.Ю. Скриган // Покровский региональный журнал. – 2010. – № 9. – С. 100–109.
8. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: [національна доповідь] / За ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
9. Аванесова Н.Е., Марченко О.В. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом: теоретико-методичні засади: [монографія] / Н.Е. Аванесова, О.В. Марченко. – Х.: Щедра садиба плюс, 2015. – 196 с.
10. Шевченко О.Ю. Формирование системы индикаторов устойчивого развития муниципальных территорий / О.Ю. Шевченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n4p1y2012/1172>.

#### Васильев А.В., Марченко О.В. Причины и последствия финансовой несостоятельности городов

**Аннотация.** В статье проанализированы характерные черты, присущие городам-банкротам и городам, которые оказались на грани финансовой несостоятельности. На основании проведенного анализа определены и обобщены причины финансовой несостоятельности городов. Также обозначены последствия банкротства города для ключевых стейкхолдеров.

**Ключевые слова:** город, банкротство, финансовая несостоятельность, технический дефолт.

#### Vasylyev O.V., Marchenko O.V. Causes and consequences of city's financial insolvency

**Summary.** This article analyzes the characteristics inherent in the bankrupt – cities and the cities, which were on the brink of financial insolvency. Based on the analysis identified and summarized the causes of city's financial insolvency. Also marked the consequences of bankruptcy for the key stakeholders of the city.

**Keywords:** city, bankruptcy, financial insolvency, a technical default.

Варцаба В.І.,

к.е.н., доцент,

завідувач кафедри фінансів і банківської справи,  
Ужгородський національний університет

## ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СТРУКТУРНИХ ІНТЕРПРЕТАЦІЙ РЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**Анотація.** У статті здійснено комперативний аналіз відомих структурних інтерпретацій регіональних об'єктів управління і менеджменту. Продемонстровано, що в різноманітті наукових досліджень з даного питання присутні як позитивні характеристики, так і значні недоліки. Аналітично підтверджено, що в існуючій практиці регіонального менеджменту в Україні демонструються тільки віртуальні конструкції, які не призначені для генерування будь-якої релевантної інформації.

**Ключові слова:** управління, менеджмент, регіональний менеджмент, регіональна суспільна система.

**Постановка проблеми.** Понад 120 років тому (1890 р.) Іван Франко у праці «Що таке громада і чим вона повинна бути» зазначив, що «...кожна держава складається з громад – сільських чи міських, то все одно перше і найголовніше завдання тих, хто управляє державою, країнами, повітами має бути таке, щоб добре упорядкувати і мудрими правами як найбільше забезпечити найменшу, але основну одиницю. Бо коли громада зле впорядкована, бідна, темна і сама в собі розлазиться, то, очевидно, що й увесь побудований на ній порядок повітовий, крайовий і державний не може бути тривалим» [1, с. 175].

Однак є цілком очевидним, що «добре впорядкувати» і «мудрими правилами ... забезпечити» у світлі сучасних вимог щодо кваліфікованого, результативного і ефективного управління на всіх рівнях ієрархічної піраміди загальнодержавної системи, яка об'єднує об'єкти макро-, мезо- та мікроекономічних страт цієї піраміди, включаючи її регіональну частину, вимагає від «тих, хто управляє» усвідомленої інтерпретації об'єкта у вигляді структури, адекватної потребам, цілям і завданням регіонального менеджменту, а також використання, знову ж таки, адекватних механізмів, технологій та інструментів управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Не дивлячись на те що теоретичні і методологічні засади різних аспектів управління соціально-економічним розвитком регіонів України отримали достатньо ґрунтовне забезпечення в багатьох монографічних і дисертаційних дослідженнях, позиція в ієрархічній піраміді держави регіональної суспільної системи (РСС) і регіонального менеджменту (РМ), а також об'єкти його впливів, цілі, завдання, принципи, методи, механізми та інструменти вирішення стратегічних, тактичних, оперативних і поточних проблем функціонування та поступального розвитку РСС продовжують залишатися предметом зацікавленості багатьох вітчизняних дослідників, більшість з яких дають свої, як правило, оригінальні та специфічно орієнтовані визначення цього поняття, яке визначається потребами, характеристиками і специфічними властивостями об'єкта (комплексу об'єктів) регіонального управління.

**Мета статті** полягає у виконанні комперативного аналізу відомих структурних інтерпретацій регіональних об'єктів управління і менеджменту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Всі пропоновані вітчизняними дослідниками моделі зв'язків і взаємовпливів між структурними складовими пари РМ–РСС не можна класифікувати згідно з традиційним розумінням і визначенням наукового моделювання. Адже якщо під моделлю розуміють об'єкт будь-якої природи, який, відображаючи в певному сенсі об'єкт дослідження (в даному випадку пару РМ–РСС), заміщає його так, що процес моделювання дає про об'єкт нову інформацію, то більшість із запропонованих вітчизняними авторами моделей демонструють тільки віртуальні конструкції щодо організації каналів впливу і підпорядкування, взаємодії і стосунків між окремими функціонально-структурними елементами – підсистемами РСС і не призначені для генерування будь-якої релевантної інформації.

Тобто, не будучи математичними чи економіко-математичними, імітаційними чи симулятивними, цифровими чи аналоговими і т. д. моделями, які передбачають можливість моделювання процесів у системі «суб'єкт – об'єкт» з отримання певних результатів для формування рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень, цей набір авторських моделей візуально-вербального типу не дає єдиної і системно достовірної інтерпретації РСС як об'єкта регіонального менеджменту за повної відсутності в пропонованих схемах головного – суб'єкта РМ.

З цієї важливої позиції слід, на думку автора, відзначити важливу концептуальну роботу проф. О.Ю. Оболенського і Ю.Г. Корольока [2], в якій сформульовано засади «дослідження проблемного поля регіонального управління», в якому «пріоритетним фактом залишається взаємозв'язаність складових [...] регіонального управління, що визначає необхідність його комплексного аналізу як цілісної системи».

Автори цілком обґрунтовано дійшли до висновку, що «... найбільш вагоме місце у формуванні дієвої системи регіонального управління відводиться розробці, впровадженню та аналізу ефективності цільових методів управління, які становлять зміст та основну функціональну частину механізму управління...» і, відзначаючи «...суттєвий потенціал підходів регіонального менеджменту...», рекомендують сконцентрувати зусилля на «...пошуку, дослідженні, нормативно-правовому забезпеченні та пропагуванні «м'якого» (непрямого) впливу на регіональні процеси...», що і слід вважати суттю РМ як обов'язкової складової регіонального управління.

Розвиваючи ці засадничі положення, Ю.Г. Корольок у роботах [3–6] пропонує для управління регіональним розвитком, аналізу механізмів взаємодії суб'єктів та об'єктів регіональної політики як складових системи, а також оцінки ефективності цієї взаємодії варіанти моделей взаємодії суб'єктів і об'єктів регіональної соціально-економічної системи. В роботі [7] ним запропоновано авторську модель системи регіонального управління, в якій «закладено взаємодію суб'єктів та об'єктів регі-



онального управління» і передбачено «зворотний зв'язок між суб'єктом та об'єктом регіонального управління».

Однак, окрім відсутності в моделі зворотних зв'язків між «об'єктом управління» (регіональна соціально-економічна система), «суб'єктами регіонального управління» (органи державної місцевої влади та місцевого самоврядування) і «системою державного управління», в інтерпретації автора не знайшлося місця для суб'єктів і функцій попередньо задекларованого «м'якого» (непрямого) впливу» регіонального менеджменту. Викликає також сумнів доцільність введення автором у свою інтерпретацію моделі регіону т. зв. «керованого» зворотного зв'язку і функції «формування» останнього не для «суб'єктів регіонального управління», а для блоків «Принципи управління», «Функції управління», «Методи управління», «Технології управління», «Структура управління», «Інструменти управління», які об'єктивно не залежать і не можуть змінюватись під його впливами.

Подібні структурно-схемні недоліки графічних інтерпретацій моделей регіонального управління і менеджменту є властивими багатьом вітчизняним дослідженням.

Так, для прикладу, визначаючи зміст та принципи регіонального менеджменту, К.М. Леміш цілком виправдано інтерпретував регіон у вигляді пари «суб'єкт управління» (органи державної влади) – «об'єкт управління» (економіка регіону), входом якої він вважає «наявні ресурси», а виходом – «показники розвитку регіональної економічної системи» [8]. Однак дана інтерпретація не демонструє задекларованого у вступі важливого «місця регіонального менеджменту в системі ринкових відносин» та його зв'язків із органами державного управління вищих рівнів ієрархії державного управління.

Модель, запропонована М.П. Бутко і О.О. Самко в [9] для управління реалізацією туристичного потенціалу регіону, при цілком виправданому включенні у вертикаль впливу на регіональні процеси центральних органів виконавчої влади, регіональних органів державної влади і місцевого самоврядування, а також підприємств державного і приватного секторів, демонструє, однак, тільки варіант ієрархічної підпорядкованості всіх учасників загального процесу державного управління регіоном за повної відсутності зворотних зв'язків, що певним чином нівелює загалом позитивні структурні пропозиції авторів.

Декларуючи «впровадження регіонального менеджменту» як основи формування «моделі організаційно-економічного механізму регулювання управлінської діяльності в регіоні», Н.С. Спицина робить важливі висновки про доцільність організувати «...взаємодію і взаємозалежність функціонально-комунікаційних зв'язків між органами регіональної влади і регіонального управління, місцевими державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування і підприємствами регіону різних форм власності й галузевої підпорядкованості», а також про неможливість впровадження РМ «...без наявності кваліфікованих менеджерів, спроможних ефективно реалізувати систему регіонального менеджменту» [10]. Однак запропонована структура концептуальної моделі трансформації механізму регіонального управління через формування РМ ґрунтується на традиційних теоретичних положеннях «регулювання управлінської діяльності в регіоні».

Представлення моделі комплексного державного механізму управління регіональним розвитком країни проф. О.Б. Коротичем [11] на відміну від більшості уже проаналізованих вище моделей свідчить про (хоча тільки концептуально) доцільність та змістовне наповнення зворотних зв'язків інформації про

оцінки результатів регіонального розвитку із всіма вищими інституціями в ієрархії державно-регіонального управління.

Із загальних позицій тематики цього дослідження звертає на себе увагу і поліваріантна модель взаємовідносин суб'єктів соціальної держави В.П. Єлагіна, в якій автор інтерпретує державу як суб'єкт та суспільство як макросуб'єкт соціальної відповідальності, до складу яких з боку держави входять «... державні органи законодавчої і виконавчої влади державного і регіонального рівня, органи місцевого самоврядування, спеціалізовані (відомчі) державні органи управління соціальною сферою і їх підвідомчі підприємства та установи», а зі сторони суспільства – «... недержавні підприємства і установи, асоціації і громадські організації різного напрямку й статусу (...), родину, індивідуальних громадян, неформальні структури колективності й мережі соціальної підтримки [12, с. 13]. При цьому всі вони повинні реалізовувати політику, «...якою враховуються інтереси ринку, держави і громадян...», яка є «... найбільш прийнятна й завершена форма організації громадянського суспільства в умовах панування ринку» [13].

Хоча модель проф. М.Х. Корецького і обмежується виключно вербальною інтерпретацією організаційно-структурної моделі, що звужує останню до опису механізму та його інституційного забезпечення, в ній все-таки цілком обґрунтовано наголошується на таких умовах ефективного управління регіоном, як «... створення відповідної інституційної інфраструктури, розбудова співпраці в трикутнику «місцеві органи влади – бізнес – наука...» [14] з метою ідентифікації в рамках РСС основних «груп впливу» на процеси регіонального розвитку.

Частково аналогічні пропозиції щодо моделювання взаємодії окремих «груп впливу» або вирішення вузьких функціональних завдань реалізуються в моделях багатьох інших дослідників.

Для прикладу, Г.Д. Аксьоновою запропоновано модель стосунків в рамках «органи місцевого самоврядування – підприємництво», раціональним зерном якої є доказ того, що «... ефективну взаємодію найбільше забезпечує модель «партнерства», яка базується на зворотних зв'язках між партнерами, що сприяє підвищенню результативності їх спільних дій, створенню довготривалих відносин, а також спільного розв'язання проблем територіальних громад та власних стратегічних проблем» [15]. Аналогічне завдання вирішує модель К.О. Глубоченко [16] з організації взаємодії в рамках «органи державної влади – громадськість». Н.О. Байстрюченко в роботі [17] пропонує структурну модель управління, покликану забезпечити збалансований розвиток регіону, а І.О. Дегтярьова – модель регіону як об'єкта управління його конкурентоспроможністю [18].

Структуру концептуальної моделі управління розвитком регіону з взаємодією суб'єктів загальнодержавного і регіонального управління, органів місцевого самоврядування у їх впливах на населення представлено в [19] проф. Л.Л. Товажнянським. Хоча в пропонуваній моделі і відсутні суб'єкти регіонального менеджменту, важливою і специфічною її рисою слід вважати виділення в якості об'єкта-суб'єкта «населення» регіону, яке, на думку академіка М.І. Долишнього, є реальним носієм внутрішніх регіональних інтересів, а його елементарна складова – індивід – людина – елементарним суб'єктом регіональної політики [20, с. 15].

Найбільш узагальненою і наближеною до бажаних реалій ефективною та результативною взаємодією регіональних органів державного управління і місцевого самоврядування з органами загальнодержавного рівня, територіальними органами держав-



ного управління і місцевого самоврядування та суб'єктами регіонального розвитку, включаючи населення, запропоновано проф. Д.І. Дзвінчуком і О.В. Немчук в роботі [21], присвяченій інноватизації механізмів державного управління діяльністю і розвитком мистецько-культурного середовища в Україні. Авторами, окрім розширення суб'єктної бази регіональної політики і управління, починаючи з Президента, Верховної Ради України, органів виконавчої влади всіх рівнів, органів місцевого самоврядування, всіх типів юридичних осіб і громадських організацій (як це пропонувалося проф. З.С. Варналієм в [22, с. 19]), в якості об'єкта-суб'єкта управлінських впливів на регіональному рівні запропоновано вважати людські ресурси регіону – «елементарні суб'єкти регіональної політики» [20, с. 15], а також рекомендовано удосконалити мережу прямих (директивно-регулююче-мотивуючих) і зворотних (директивно-мотивуючих) впливів та інформаційних зворотних зв'язків.

Таким чином, узагальнюючи основні позитивні характеристики всіх проаналізованих вище моделей регіонального управління і менеджменту та відфільтровуючи негативні зауваження, слід зробити висновок, що структурну схему вертикалі державного управління і регіонального менеджменту соціально-економічним розвитком РСС в найбільш узагальненому вигляді може бути представлено в такому вигляді (рис. 1).

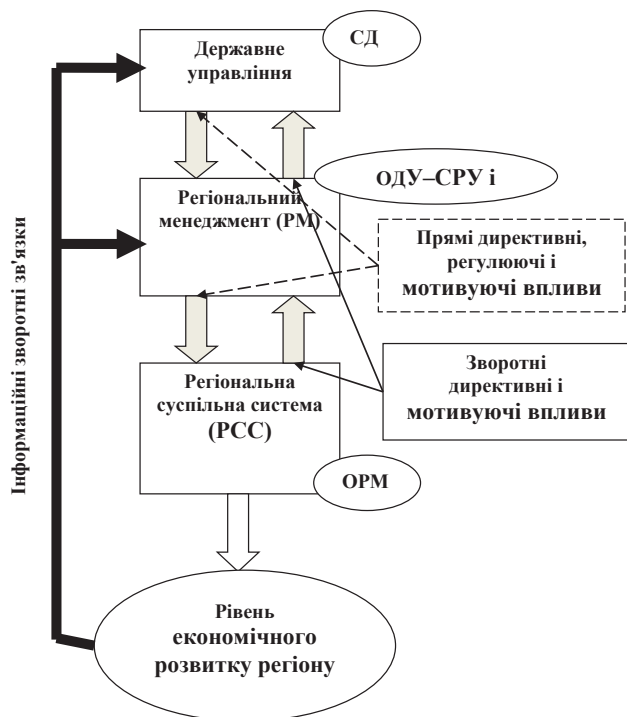


Рис. 1. Структурна схема системи державного управління і менеджменту соціально-економічним розвитком регіонів України\*

\* Авторська інтерпретація

На рис. 1 підсистему РМ інтерпретовано у вигляді реального об'єкта впливу держави як суб'єкта (СДУ) на об'єкт (ОДУ) у вигляді державної регіональної політики, законів та регулювань і одночасно – віртуального суб'єкта регіонального управління і менеджменту (СРУ і М), а РСС – у вигляді знову ж таки віртуального об'єкта регіонального менеджменту (ОРМ).

Звідси очевидно, що і предметом, і об'єктом діяльності РМ виступають всі можливі структурні складові РСС, що дає змогу в першому наближенні відобразити взаємодію всіх без винятку

складових РМ і РСС у системі державного управління розвитком вітчизняних регіонів з використанням принципових засад взаємодії складових елементарної структури «суб'єкт – об'єкт» або т. зв. типової управлінської пари.

**Висновки.** Підсумовуючи вищесказане, слід акцентувати увагу на зауваженнях, які виникли в ході виконання порівняльного аналізу структурних інтерпретацій регіональних об'єктів управління і менеджменту з метою їх усунення в подальших дослідженнях з даного питання, а саме:

- більшість із запропонованих вітчизняними авторами моделей демонструють тільки віртуальні конструкції і не призначені для генерування будь-якої релевантної інформації;
- багатьом вітчизняним дослідженням властиві структурно-схемні недоліки графічних інтерпретацій моделей регіонального управління і менеджменту;
- в більшості дослідженнях демонструється тільки варіант ієрархічної підпорядкованості всіх учасників загального процесу державного управління регіоном за повної відсутності зворотних зв'язків;
- в моделях багатьох дослідників реалізуються моделювання взаємодії лише окремих «груп впливу» або вирішується вузькі функціональні завдання.

#### Література:

1. Франко І. Що таке громада і чим вона повинна бути? / І. Франко // Збір. творів: у 50-ти т. Т. 44. – К.: Наукова думка, 1984, – Кн. 2. – С. 175–180.
2. Оболенський О.Ю. Науково-прикладні засади дослідження проблемного поля регіонального управління / О.Ю. Оболенський, Ю.Г. Корольок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Nvamu\\_uprav/2011\\_2/40.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu_uprav/2011_2/40.pdf).
3. Оболенський О.Ю. Модель регіональної соціально-економічної системи як інструмент аналізу та управління регіональним розвитком / О. Ю. Оболенський, Ю.Г. Корольок // Економіка та держава. – 2010. – № 1. – С. 90–94.
4. Корольок Ю.Г. Взаємодія суб'єктів та об'єктів регіональної політики як складових системи управління / Ю.Г. Корольок // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2010. – № 3. – С. 174–178.
5. Корольок Ю.Г. Ефективність діяльності місцевої влади: методика визначення диференційованої оцінки на базі методів прикладного системного аналізу / Ю.Г. Корольок // Статистика України. – 2010. – № 1. – С. 103–108.
6. Корольок Ю.Г. Механізми управління розвитком регіональних систем: [монографія] / Ю.Г. Корольок. – К.: Терно-граф, 2011. – 344 с.
7. Корольок Ю.Г. Формування моделі системи регіонального управління [Електронний ресурс] / Ю. Г. Корольок // Державне управління. Удосконалення та розвиток. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=314>
8. Леміш К.М. Визначення змісту та принципів регіонального менеджменту / К.М. Леміш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Dtr\\_ep/2011\\_3/files/EC311\\_11.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_3/files/EC311_11.pdf).
9. Корольок О.Д. Регіональний менеджмент у туризмі (соціальні та економіко-географічні аспекти): автореф. дис. ... канд. геогр. наук: спец. 08.00.05 «Економічна і соціальна географія» / О.Д. Корольок. – Київ, 1999. – 19 с.
10. Спицина Н.С. Формування моделі організаційно-економічного механізму регулювання управлінської діяльності в регіоні: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Н.С. Спицина. – Донецьк, 2012. – 20 с.
11. Коротич О.Б. Державне управління регіональним розвитком: теоретико-методологічні засади / О.Б. Коротич // Державне будівництво. – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/debu/2010-1/doc/1/02.pdf>.

12. Єлагін В.П. Моделювання процесів синергетичної взаємодії головних інститутів соціальної держави в контексті національної ідеї державотворення / В.П. Єлагін // Державне будівництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-2/doc/6/10.pdf>.
  13. Єлагін В.П. Моделювання взаємовідносин головних суб'єктів соціальної держави в системному просторі інституціональних матриць / В.П. Єлагін // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. – Х.: Магістр, 2012. – Вип. 1(36). – С. 31–42.
  14. Корецький М.Х. Організаційно-структурна модель механізму реалізації державної регіональної політики / М.Х. Корецький // Наукові розвідки з державного та муніципального управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Nrzd/2011\\_2/9.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Nrzd/2011_2/9.pdf).
  15. Аксьонова Г.Д. Наукові засади формування моделі взаємодії органів місцевого самоврядування з підприємницькими структурами у розв'язанні екологічних проблем / Г.Д. Аксьонова // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/2010\\_2/txts/10agdre.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/2010_2/txts/10agdre.pdf).
  16. Глубоченко К.О. Функціонування механізмів взаємодії органів державної влади з громадськістю в системі державного управління / К.О. Глубоченко // Державне будівництво. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/debu/2011-2/doc/1/05.pdf>.
  17. Байстрюченко Н.О. Теоретичні основи забезпечення збалансованого розвитку регіону / Н.О. Байстрюченко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 96–101.
  18. Дегтярьова І.О. Концептуальні основи управління конкурентоспроможністю регіону / І.О. Дегтярьова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Nvamu\\_upravl/2011\\_3/15.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu_upravl/2011_3/15.pdf).
  19. Товажнянський Л.Л. Досвід адміністративно-територіальної реформи в Харківській області / Л.Л. Товажнянський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.kpi.kharkov.ua/Rector/file.axd?file=2010%2F2%2F29.10.08.pdf>.
  20. Долішній М.І. Регіональна політика: методологія, методи, практика: [монографія] / М. І. Долішній [та ін.]; за ред. М.І. Долішнього; НАН України, Інститут регіональних досліджень. – Л., 2001. – 700 с.
  21. Дзвінчук Д. Щодо доцільності інноваційних механізмів державного управління діяльністю і розвитком мистецько-культурного середовища в Україні / Д. Дзвінчук, О. Немчук // Публічне управління: теорія та практика: зб. наук. праць Асоціації докторів наук з держ. управління. – Х.: ДокНаукДержУпр, 2011. – № 3(7). – С. 216–223.
  22. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: [монографія] / За ред. З.С. Варналя. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
- Варцаба В.И. Теоретическое понимание структурных интерпретаций региональных объектов управления и менеджмента**  
**Аннотация.** В статье осуществлен сравнительный анализ известных структурных интерпретаций региональных объектов управления и менеджмента. Продемонстрировано, что в многообразии научных исследований по данному вопросу присутствуют как положительные характеристики, так и существенные недостатки. Аналитически подтверждено, что в существующей практике регионального менеджмента в Украине демонстрируются только виртуальные конструкции, не предназначенные для генерирования любой релевантной информации.  
**Ключевые слова:** управление, менеджмент, региональный менеджмент, региональная общественная система.
- Vartsaba V.I. The theoretical understanding of structural interpretations of regional management objects**  
**Summary.** The comparative analysis of known structural interpretations of regional management and facilities management has been carried out in the article. Has been demonstrated that a variety of research on the subject contains positive characteristics and significant shortcomings. In the article has been analytical confirmed that the current practice of regional management in Ukraine demonstrat only virtual construction and not intended to generate any relevant information.  
**Keywords:** management, regional management, regional public system.

*Матювка Т.В.,  
аспірант кафедри фінансів і банківської справи,  
Ужгородський національний університет*

## ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПЛОДОВО-ЯГІДНИХ ТА ВИНОГРАДНИХ КЛАСТЕРІВ В ПРОВІДНИХ СЕКТОРАХ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

**Анотація.** Стаття присвячена дослідженню теоретичних положень розвитку кластерів у провідних сферах агропромислового комплексу в регіонах Центральної та Південно-Східної України, а також Українських Карпат, в т. ч. Закарпатської області. Здійснено порівняльний аналіз щодо площ плодово-ягідних насаджень та виробництва плодів і ягід в регіонах Карпат та Центральної України. В контексті порівняльного аналізу аналогічні дослідження проведено і щодо виноградних насаджень та виробництва винограду в регіонах Карпат та Південної України. Охарактеризовано особливості впливу висотної поясності, рельєфних, ґрунтових і кліматичних умов Закарпаття щодо виробництва плодючої і виноградної продукції. Обґрунтовано також доцільність створення промислового кластера по переробці виноградної продукції та по виробництву натуральних і десертних виноградних вин, в т. ч. коньяків з виноградних спиртів.

**Ключові слова:** теоретичні положення, кластери, провідні галузі, агропромисловий комплекс, регіони, природно-економічні зони.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах функціонування суб'єктів виробничої діяльності в регіоні України досить сильно залежить від розвитку кластерних формувань як одного із основних чинників стабільного зростання економіки країн світу, в тому числі і Закарпатської області. В умовах малоземелля сільськогосподарських угідь в Українських Карпатах склалися сприятливі умови для вирощування плодово-ягідних, а в Закарпатській області також виноградних насаджень, на базі яких є всі передумови для створення плодово-ягідного та виноградного кластерів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Всебічно дослідив роль кластерів в глобальній економіці С. Соколенко [4], а з проблем механізму регулювання економіки, зокрема ринкового, корпоративного, державного та недержавного регулювання, актуальні дослідження Г. Бажнянина, О. Вовчак, О. Макарець, С. Мочерного, а щодо аграрного виробництва в Карпатах – Ю. Манівчука [2], М. Андрияновп [1] та ін.

**Постановка завдання.** Становлення та розвиток плодово-ягідного і виноградного плодово-ягідних і виноградних кластерних формувань в агропромисловому комплексі України та їх регіонах, в т. ч. у Закарпатській області, з урахуванням висотної поясності є необхідною і навіть безальтернативною умовою суттєвого підвищення конкурентоспроможності поглиблення інтеграційних процесів між сферами агропромислового комплексу (АПК).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У теоретичному аспекті першопричинами зародження і розвитку клас-

терів, зокрема в агропромисловому комплексі, що виникли у багатьох країнах світу та їх регіонах, визначальним є факторний аналіз, який охоплює: присутність одного чи ряду спеціалізованих факторів, наявність необхідної інфраструктури, особливих навичок у населення, зручного географічного положення, а також природних ресурсів та ін.

Дослідники кластерів помітили, що першопричинами зародження і розвитку кластерів, які виникли в окремих регіонах України в агропромисловому комплексі, досягнуті завдяки кооперації та агропромислової інтеграції. Водночас АПК складається із таких основних сфер [4, с. 21]: 1) виготовлення засобів виробництва для сільського господарства та його виробничого обслуговування; 2) власне сільське господарство; 3) заготівля, переробка, зберігання, транспортування і збут сільськогосподарської продукції, у зв'язку з чим між сферами АПК створюються всі передумови для агропромислової інтеграції та формування кластерів, тобто процесу зближення і об'єднання галузей сільського господарства та промисловості з метою виробництва, переробки і реалізації продукції.

В умовах регіонів Центральної та Південно-Східної України важливу роль відіграють землі сільськогосподарського призначення, передусім стосовно посівів зернових культур, на базі яких формується зерновий кластер. В умовах регіонів Українських Карпат передумови формування такого кластеру недостатні, оскільки наявне виробництво зернових культур не забезпечує їх продовольчу безпеку, а тому норматив споживання хлібоблочних, мучних, круп'яних виробів забезпечується за рахунок регіонів Центральної та Південної України. Водночас в умовах малоземелля сільськогосподарських угідь в Українських Карпатах, передусім в Закарпатській області, склалися сприятливі умови для вирощування плодово-ягідних (табл. 1) та виноградних насаджень, на базі яких є всі передумови для формування плодово-ягідного та виноградного кластерів.

Дані таблиці 1 засвідчують, що в аналізованих регіонах Українських Карпат та Центральної України, по-перше, площа плодово-ягідних насаджень в плодоносному віці у 1990 р. складала 255,5 тис. га, (37,5% до середньоукраїнського показника), а у 2013 р. – 103,0 тис. га, (46,4%), тобто зменшилась майже у 2,5 рази (з 255,5 тис. до 103,0 тис. га). Водночас при зменшенні площі плодово-ягідних насаджень в аналізованому періоді виробництво плодів та ягід за цей же період збільшилось на 7% (з 954,8 до 1021,8 тис. т).

По-друге, аналогічна тенденція стосовно зменшення площ плодово-ягідних насаджень у плодоносному віці характерна не тільки для регіонів Українських Карпат, але й для Центральної України. Зокрема, в регіонах Українських Карпат площа плодово-ягідних насаджень за цей період зменшилась на 65,3% (з 82,0 до 49,6 тис. га), а в регіонах Центральної України – майже у

3,2 рази (із 173,5 до 53,4 тис. га). В той же час виробництво плодів та ягід за аналізований період в регіонах Українських Карпат збільшилось на 3,6% (із 407,5 до 422,3 тис. т), а в регіонах Центральної України, відповідно, на 9,5% (із 547,3 до 599,5 тис. т).

По-третє, подальший аналіз засвідчує, що в Україні за аналізований період площа плодово-ягідних насаджень у плодоносному віці зменшилась утричі (з 679,8 до 221,7 тис. га), а виробництво плодів і ягід зменшилось більше ніж на 20% (з 2901,7 до 2295,3 тис. т). Враховуючи, що виробництво плодів та ягід в регіонах Українських Карпат та Центральної України за аналізований період дещо збільшилось, спадна тенденція для України з цього показника допущена за рахунок південних та східних регіонів України.

По-четверте, спадна тенденція щодо зменшення площ плодово-ягідних насаджень характерна для усіх регіонів Українських Карпат і ще в більшій мірі – для регіонів Центральної України, а наростаюча тенденція щодо виробництва плодів та ягід в аналізованих регіонах досягнута за рахунок Чернівецької, а також Дніпропетровської, Полтавської, Тернопільської та Хмельницької областей (для Кіровоградської та Черкаської областей, навпаки, характерна спадна тенденція).

Нарощування виробництва плодово-ягідної продукції доцільно здійснювати з метою зменшення обсягів імпорту в нашу державу такої продукції з інших європейських країн та нарощування експорту її за рахунок розширеного відтворення площ плодово-ягідних насаджень та сортооновлення у відповідності до європейських стандартів, використовуючи для цього можливості науково-дослідних інститутів, які повинні бути невід'ємною частиною створюваних кластерів. Розширене відтворення необхідно також для нарощування площ виноградних насаджень та виробництва винограду (табл. 2).

Для аналізу площ виноградних насаджень у плодоносному віці та виробництво винограду в таблиці 2 обрано регіони Карпат та Південної України, оскільки ця культура найбільш характерна для Одеської області, Автономної Республіки Крим, а також Херсонської та Миколаївської областей серед регіонів Південної України, а для Українських Карпат – лише для Закарпатської області. В регіонах Центральної України виноградні насадження не мають промислового значення, тому тут відсутні передумови для формування виноградного кластеру. Це ж стосується Донецької і Запорізької областей, де незначні площі виноградних насаджень. Активно впроваджується така

Таблиця 1

Площа плодово-ягідних насаджень у плодоносному віці та виробництво плодів і ягід в регіонах Карпат та Центральної України у 1990–2013 рр.

Регіони (області)	Площа плодово-ягідних насаджень, тис. га					Виробництво плодів та ягід, тис. т				
	1990	2000	2010	2013	2013, % до 1990	1990	2000	2010	2013	2013, % до 1990
<b>Регіони Українських Карпат</b>										
Закарпатська	24,7	13,5	12,3	12,6	51,0	138,8	103,6	97,2	118,4	85,3
Івано-Франківська	15,6	8,7	8,6	8,5	54,5	69,1	24,5	39,1	43,7	63,2
Львівська	20,1	13,2	12,9	12,9	64,2	112,6	90,5	90,1	97,3	86,4
Чернівецька	21,6	15,4	11,9	15,6	72,2	87,0	52,6	97,2	162,9	187,2
Разом	82,0	50,8	45,7	49,6	60,5	407,5	271,2	323,6	422,3	103,6
Довідково: Україна	679,8	378,0	223,2	221,7	32,6	2901,7	1452,6	1746,5	2295,3	79,1
<b>Регіони Українських Карпат, % до України</b>										
Закарпатська	3,6	3,4	5,5	5,7	x	4,8	7,1	5,6	5,1	x
Івано-Франківська	2,3	2,3	3,8	3,8	x	2,4	1,7	2,2	1,9	x
Львівська	3,0	3,5	5,8	5,8	x	3,9	6,2	5,1	4,2	x
Чернівецька	3,2	4,2	5,3	7,0	x	3,0	3,6	5,6	7,1	x
Разом	12,1	13,4	20,4	22,3	x	14,1	18,6	18,5	18,3	x
<b>Регіони Центральної України</b>										
Дніпропетровська	34,4	21,5	13,8	14,2	41,3	158,5	196,2	131,1	174,8	110,3
Кіровоградська	23,2	11,1	5,8	5,4	23,3	34,1	23,8	26,7	30,6	89,7
Полтавська	27,7	11,5	7,0	7,0	25,3	101,7	22,3	100,7	116,2	114,3
Тернопільська	14,0	6,8	5,7	5,6	40,0	37,9	11,3	18,5	56,2	148,3
Хмельницька	44,0	29,5	15,3	15,0	34,1	145,9	78,1	158,3	166,6	114,2
Черкаська	30,2	12,1	6,0	6,2	20,5	69,2	35,5	37,1	55,1	79,6
Разом	173,5	92,5	53,6	53,4	30,8	547,3	367,2	472,4	599,5	109,5
<b>Регіони Центральної України, % до України</b>										
Дніпропетровська	5,1	5,7	6,2	6,4	x	5,5	13,5	7,5	7,7	x
Кіровоградська	3,4	2,9	2,6	2,4	x	1,2	1,6	1,5	1,3	x
Полтавська	4,1	3,0	3,1	3,2	x	3,5	1,5	5,7	5,1	x
Тернопільська	2,1	1,8	2,5	2,5	x	1,3	0,8	1,1	2,4	x
Хмельницька	6,5	7,8	6,8	6,8	x	5,0	5,4	9,1	7,2	x
Черкаська	4,4	3,2	2,7	2,8	x	2,4	2,4	2,1	2,4	x
Разом	25,5	24,5	24,0	24,1	x	18,9	25,2	27,0	26,1	x

Джерело: розраховано на основі [6, с. 144–145]



культура у м. Севастополь, де площа виноградних насаджень у плодоносному віці у 2013 р. сягнула 7,6 тис. га, а виробництво винограду склало 4,2 тис. т. Враховуючи, що у чотирьох регіонах Південної України (АРК, Миколаївська, Одеська та Херсонська області) у 1990 р. було зосереджено 94,1% усіх виноградних площ України, а в Закарпатській області – 3,8%, на інші регіони України, в т. ч. на Донецьку і Запорізьку області, припадало лише 2,1%.

Подальший аналіз засвідчує, що у 2013 р. в порівнянні з 1990 р. в регіонах Південної України площа виноградних насаджень у плодоносному віці зменшилась більше ніж у 2,2 рази, а в Закарпатській області – в 1,4 рази. Внаслідок скорочення площ виноградних насаджень у плодоносному віці виробництво винограду в регіонах Південної України у 2013 р. в порівнянні з 1990 р. зменшилось в 1,5 рази (з 793,6 до 520,5 тис. т), а в Закарпатській області – на 8%. Враховуючи, що основними товаровиробниками з виробництва винограду є АРК, Микола-

ївська, Одеська, Херсонська та Закарпатська області, доцільно, на нашу думку, сформувати *виноградний кластер* у цих регіонах, включаючи і відповідні науково-дослідні установи НАН України та ВНЗ Міністерства освіти України.

Загальною характерною ознакою рослинного покриву Українських Карпат, в т. ч. Закарпатської області, є висотна поясність. Фахівці відмічають, що з підняттям на кожні 100 м над рівнем моря затримуються відповідно [3, с. 49–50, 147; 4]: початок весни – на два дні, а кінець – на вісім днів; літо в передгір'я і гори приходить з запізненням на вісім-дев'ять днів на кожні 100 м і закінчується раніше на п'ять-шість днів; осінь в Карпатах триває 95–100 днів, раніше настаючи в горах і поступово спускаючись в передгір'я; зимовий період триває до шести місяців у високогір'ї, п'ять місяців – у горах, чотири – у північно-східному та три – в південно-західному передгір'ї Карпат.

Рельєфні, ґрунтові і кліматичні умови в розрізі природно-економічних зон Закарпатської області істотно впливають

Таблиця 2

Площа виноградних насаджень у плодоносному віці та виробництво винограду в регіонах Карпат та Південної України у 1990–2013 рр.

Регіони (області)	Площа виноградних насаджень у плодоносному віці, тис. га					Виробництво винограду, тис. т				
	1990	2000	2010	2013	2013, % до 1990	1990	2000	2010	2013	2013, % до 1990
Закарпатська	5,5	4,9	3,9	3,9	70,9	28,5	41,9	20,3	26,2	91,9
Івано-Франківська	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,5	0,7	0,7	0,8	160,0
Львівська	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,3	1,4	1,2	1,4	466,7
Чернівецька	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	1,0	0,9	1,1	0,0
Разом	5,5	5,2	4,2	4,2	76,4	29,3	45,0	23,1	29,5	100,7
Довідково: Україна	143,3	99,4	67,6	67,1	46,8	835,7	513,8	407,9	575,4	68,8
<b>Регіони Українських Карпат, % до України</b>										
Закарпатська	3,8	4,9	5,8	5,8	x	3,4	8,1	5,0	5,0	x
Івано-Франківська	0,0	0,1	0,1	0,1	x	0,1	0,1	0,2	0,1	x
Львівська	0,0	0,1	0,1	0,1	x	0,03	0,3	0,3	0,3	x
Чернівецька	0,0	0,1	0,1	0,1	x	0,0	0,2	0,2	0,2	x
Разом	3,8	5,2	6,1	6,1	x	3,5	8,7	5,7	5,6	x
<b>Регіони Південної України</b>										
Автономна Республіка Крим (АРК)	53,7	40,1	23,8	16,2	30,2	315,7	179,4	111,9	95,2	30,1
Донецька	0,6	0,4	0,4	0,4	66,7	1,6	16,1	6,6	7,8	487,5
Запорізька	1,6	0,4	0,3	0,4	25,0	9,0	3,1	5,9	8,5	94,4
Миколаївська	10,4	6,8	5,3	5,7	54,8	61,4	30,2	38,9	65,7	107,0
Одеська	55,1	40,3	28,0	28,5	51,7	337,6	201,4	175,1	256,6	76,0
Херсонська	15,6	5,4	4,5	5,6	38,9	68,3	26,3	29,3	62,6	91,6
м. Севастополь	...	...	...	5,1	...	...	...	...	24,1	...
Разом	137,0	93,4	62,3	61,9	40,6	793,6	456,5	367,7	520,5	65,6
<b>Регіони Південної України, % до України</b>										
Автономна Республіка Крим (АРК)	37,6	40,3	35,2	24,1	x	37,8	34,9	27,4	16,4	x
Донецька	0,4	0,4	0,6	0,6	x	0,2	3,1	1,6	1,3	x
Запорізька	1,1	0,4	0,4	0,6	x	1,1	0,6	1,4	1,7	x
Миколаївська	7,2	6,8	7,8	8,5	x	7,3	5,9	9,5	11,4	x
Одеська	38,4	40,5	41,4	42,5	x	40,4	39,2	42,9	44,6	x
Херсонська	10,9	5,5	6,7	8,3	x	8,2	5,1	7,3	10,8	x
м. Севастополь	...	...	...	7,6	x	...	...	...	4,2	x
Разом	95,6	93,9	92,1	92,2	x	95,0	88,8	90,0	90,4	x

Джерело: розраховано на основі [6, с. 155–156]

на розміщення плодово-ягідних та виноградних насаджень. Відмітимо, що Закарпаття, особливо його низинна природно-економічна зона, захищено головним Карпатським хребтом від холодних північних вітрів. З північного заходу вони захищені Татрами, а з півдня – Західними Румунськими горами і Мараморським кристалічним масивом.

Вплив висотної поясності, рельєфних ґрунтових і кліматичних умов особливо проявляється в розрізі природно-економічних зон Закарпатської області, які суттєво впливають як на виробництво плодоягідної продукції (табл. 3), так і виноградної (табл. 4).

Таблиця 3  
Виробництво плодоягідної продукції по районах в розрізі природно-економічних зон Закарпатської області у 2009–2013 рр. (по всіх категоріях господарств; тис. т)

Райони області	Роки				2013, % до	
	2010	2011	2012	2013	2010	2012
<b>Низинна природно-економічна зона</b>						
Берегівський	7,7	8,5	11,2	9,5	123,4	84,8
Виноградівський	7,1	7,0	8,8	8,8	123,9	100,0
Мукачівський	9,9	10,2	11,4	13,6	137,4	119,3
Ужгородський	7,6	5,1	8,8	9,9	130,3	112,5
Разом	32,3	30,8	40,2	41,8	129,4	104,0
<b>Передгірна природно-економічна зона</b>						
Іршавський	13,2	12,5	13,0	14,9	112,9	114,6
Тячівський	29,1	31,2	34,9	35,5	122,0	101,7
Хустський	19,0	19,6	21,5	21,6	113,7	100,5
Разом	61,3	63,3	69,4	72,0	117,4	103,7
<b>Гірська природно-економічна зона</b>						
Великоберезнянський	0,6	0,7	0,7	0,7	166,7	100,0
Воловецький	0,2	0,2	0,2	0,3	150,0	150,0
Міжгірський	0,3	0,3	0,3	0,3	100,0	100,0
Перечинський	1,0	1,2	1,8	1,8	180,0	100,0
Рахівський	0,9	0,8	0,9	0,9	100,0	100,0
Свалявський	0,6	0,6	0,6	0,6	100,0	100,0
Разом	3,6	3,8	4,5	4,6	127,8	102,2
<b>По області</b>	<b>97,2</b>	<b>97,9</b>	<b>114,1</b>	<b>118,4</b>	<b>121,8</b>	<b>103,8</b>
<b>Природно-економічні зони, % до області</b>						
<b>Низинна</b>	33,3	31,5	35,3	35,3	x	x
<b>Передгірна</b>	63,0	64,6	60,8	60,8	x	x
<b>Гірська</b>	3,7	3,9	3,9	3,9	x	x

Джерело: розраховано на основі [5, с. 27]

З наведеної таблиці 3 видно, що особливо чітко проявляється вплив вище відмічених факторів на виробництво плодоягідної продукції по районах в розрізі природно-економічних зон Закарпаття за період з 2010 по 2013 р. Найкращі передумови для виробництва плодоягідної продукції в районах передгірної природно-економічної зони, на території яких у 2010 р. було вироблено 63,0% (61,3 тис. т), а у 2013 р. 60,8% (72,0 тис. т) від загального виробництва по області. Другу позицію займає низинна природно-економічна зона, на території якої, відповідно, було вироблено 33,3% (32,3 тис. т) та 35,3% (41,8 тис. т), а найменші обсяги виробництва припадають на гірську природно-економічну зону (відповідно 3,7% у 2010 р. та 3,9% у 2013 р.).

Протилежна ситуація по районах в розрізі природно-економічних зон області склалася щодо виробництва виноградної продукції за період з 2010 по 2013 р. (табл. 4).

Таблиця 4  
Виробництво виноградної продукції по районах в розрізі природно-економічних зон Закарпатської області у 2009–2013 рр. (по всіх категоріях господарств; тис. т)

Райони області	Роки				2013, % до	
	2010	2011	2012	2013	2010	2012
<b>Низинна природно-економічна зона</b>						
Берегівський	7,5	7,6	8,8	9,8	130,7	111,4
Виноградівський	2,5	2,8	2,9	3,4	136,0	117,2
Мукачівський	2,5	2,7	2,4	2,6	104,0	108,3
Ужгородський	1,2	1,4	1,8	1,6	133,3	88,9
Разом	13,7	14,5	15,9	17,4	127,0	109,4
<b>Передгірна природно-економічна зона</b>						
Іршавський	6,4	5,9	5,9	8,5	132,3	144,1
Тячівський	0,1	0,1	0,0	0,1	100,0	0,0
Хустський	0,1	0,1	0,1	0,1	100,0	100,0
Разом	6,6	6,1	6,0	8,7	131,8	145,0
<b>Гірська природно-економічна зона</b>						
Великоберезнянський	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Воловецький	-	-	-	-	-	-
Міжгірський	-	-	-	-	-	-
Перечинський	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0
Рахівський	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Свалявський	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Разом	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0
<b>По області</b>	<b>20,3</b>	<b>20,8</b>	<b>21,9</b>	<b>26,2</b>	<b>129,1</b>	<b>119,6</b>
<b>Природно-економічні зони, % до області</b>						
<b>Низинна</b>	67,5	69,7	72,6	66,4	x	x
<b>Передгірна</b>	32,5	29,3	27,4	33,2	x	x
<b>Гірська</b>	0,0	0,0	0,0	0,4	x	x

Джерело: розраховано на основі [5, с. 27]

Якщо стосовно виробництва плодоягідної продукції першість належала районам передгірної природно-економічної зони, то щодо виробництва виноградної продукції, як засвідчують дані таблиці 4, провідні позиції займають райони низинної природно-економічної зони. Так, у районах цієї зони (Берегівський, Виноградівський, Мукачівський, Ужгородський райони) виробляється 2/3 всього обсягу такої продукції. У районах передгірної природно-економічної зони (Іршавський, Тячівський, Хустський райони) зосереджено понад 1/3 загального виробництва виноградної продукції. У районах гірської природно-економічної зони, до складу якої входить 6 із 13 районів області, ця культура практично не культивується. Позитивною тенденцією для виробництва як плодоягідної, так і виноградної продукції є динамічне нарощування їх виробництва як по області, так і в низинній та передгірній природно-економічних зонах, що є важливою передумовою для формування таких кластерів у переробній промисловості, які відносяться до третій сфери агропромислового комплексу Закарпатської області.

**Висновки.** В умовах малоземелля сільськогосподарських угідь в Українських Карпатах, склалися сприятливі умови для вирощування плодово-ягідних, а в Закарпатській області також

виноградних насаджень, на базі яких є всі передумови для створення плодово-ягідного та виноградного кластерів. Проведені дослідження засвідчують, що найсприятливіші умови для формування плодово-ягідного кластеру склалися в Закарпатській, Чернівецькій, Дніпропетровській, Тернопільській, Черкаській, а також Полтавській та в Хмельницькій областях, однак і в цих регіонах необхідно забезпечити більш розширене відтворення площ плодово-ягідних насаджень з метою інтенсивнішого нарощування виробництва плодово-ягідної продукції, використовуючи для цього можливості науково-дослідних інститутів, які повинні бути невід'ємною частиною створюваних кластерів.

За конкурентоспроможністю щодо наявних площ виноградних насаджень у плодоносному віці та виробництва винограду, в тому числі в розрахунку на одну особу, чітко проявилась провідна тенденція щодо можливостей кластеризації виноградарської галузі в АРК та Одеській, Миколаївській, Херсонській областях Південної України, а також в Закарпатській області. На внутрішньорегіональному рівні Закарпаття першість з виробництва плодово-ягідної продукції належить районам передгірної природно-економічної зони, а щодо виробництва виноградної продукції, провідні позиції займають райони низинної природно-економічної зони.

Виходячи з вищенаведеного, доцільно промисловий кластер по переробці виноградної продукції, в т. ч. по виробництву натуральних і десертних виноградних вин, сконцентрувати у низинній природно-економічній зоні. Це ж стосується і виробництва коньяків з виноградних спиртів, а потенційні можливості формування відповідного кластеру, як ми вважаємо, доцільно здійснити на базі корпорації «Закарпатсадовинпром».

#### *Література:*

1. Андриянов М.С. Вертикальная термическая зональность Советских Карпат / М.С. Андриянов // Научные записки Львовского гос. университета им. И. Франко. Географический сборник, 1957. – Т. 40. – Вып. 4.
2. Манівчук Ю.В. Екологічні системи аграрного виробництва в Карпатах / Ю.В. Манівчук. – Ужгород: Закарпаття, 1996. – 276 с.
3. Мочерний С. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
4. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
5. Сільське господарство Закарпаття Статистичний бюлетень / Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2014. – С. 22.
6. Статистичний щорічник Рослиництво України за 2013 р. / Державна служба статистики України; за ред. Н.С. Власенко; відп. за вип. О.М. Прокопенко. – Київ, 2014. – 180 с.

#### **Матьовка Т.В. Предпосылки формирования региональных кластеров в ведущих отраслях аграрного сектора Украины**

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию теоретических положений развития кластеров в ведущих отраслях аграрного сектора в регионах Центральной и Юго-Восточной Украины, а также Украинских Карпат, в т. ч. Закарпатской области. Осуществлен сравнительный анализ по площадям плодово-ягодных насаждений и производства плодов и ягод в регионах Карпат и Центральной Украины. В контексте сравнительного анализа аналогичные исследования проведены по виноградникам и производству винограда в регионах Карпат и Южной Украины. Охарактеризованы особенности влияния высотной зональности, рельефных, почвенных и климатических условий Закарпатья по производству плодовой и виноградной продукции. Обоснована целесообразность создания промышленного кластера по переработке виноградной продукции и производству натуральных и десертных вин, в т. ч. коньяков из виноградных спиртов.

**Ключевые слова:** теоретические положения, кластеры, ведущие отрасли, агропромышленный комплекс, регионы, природно-экономические зоны.

#### **Matovka T.V. Prerequisites formation of regional clusters in leading industries of the agricultural sector of Ukraine**

**Summary.** The article investigates theoretical positions of clusters in leading industries of the agricultural sector in the regions of Central and South-Eastern Ukraine and Ukrainian Carpathians, in Transcarpathian region. The comparative analysis of areas of fruit plantations and production of fruits and berries in the Carpathians and Central regions of Ukraine. In the context of a comparative analysis of similar studies conducted in respect of vineyards and grape production in the regions of the Carpathians and the South Ukraine. The peculiarities of the influence of altitudinal zonation, relief, soil and climatic conditions of Zakarpattya fruit on production and grape production. Grounded feasibility of an industrial cluster on grape production and processing for the production of natural and dessert wines, in Grape brandy spirits.

**Keywords:** theoretical concepts, clusters, leading the industry, the agricultural sector, regions, natural and economic zones.

*Мігущенко Ю.В.,  
к.е.н., старший науковий співробітник,  
Регіональний філіал Національного інституту  
стратегічних досліджень у м. Львів*

## МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАХІДНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

**Анотація.** Прикордонні райони західних регіонів України володіють значним туристично-рекреаційним та природно-ресурсним потенціалом. Дослідження передумов визначення розвитку туризму та рекреації як пріоритетного напрямку економічної та інвестиційної діяльності у прикордонних територіях західних регіонів України виявили і перешкоди ефективному використанню туристично-рекреаційного потенціалу. У статті обґрунтовано механізми та заходи, спрямовані на удосконалення стратегічного програмування, покращення рекламно-інформаційного, кадрового, фінансового забезпечення розвитку туристично-рекреаційної сфери прикордонних територій Західної України, запропоновано економічні стимули щодо розвитку туризму та рекреації.

**Ключові слова:** туристично-рекреаційний потенціал, проблеми та перешкоди використання туристичного потенціалу, прикордонні західні регіони України.

**Постановка проблеми.** Західні регіони України, зокрема прикордонні території, володіють унікальними туристично-рекреаційними, природними ресурсами та багатою екосистемою, відтак володіють ресурсним потенціалом для розвитку туризму й рекреації, що на сьогодні використовується в незначній мірі та мало ефективно. Відтак, актуалізувалася потреба в реалізації заходів державної та регіональної політики та розробці механізмів, спрямованих на ефективне використання туристично-рекреаційного потенціалу цих прикордонних територій західних регіонів України з метою забезпечення соціально-економічного розвитку, зростання ділової активності та підприємницької ініціативи, розвитку туристичного бізнесу, ділової та комунікаційної інфраструктури, збільшення зайнятості, надходжень до місцевих бюджетів і підвищення рівня якості життя населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам та проблемам розвитку туризму в Карпатському регіоні, до якого належать і прикордонні західні регіони, присвячено праці та дослідження науковців Інституту регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України (В. Кравців, П. Жук, М. Долишній). Вагомий внесок у дослідження ефективності туризму та посилення його конкурентоспроможності здійснили вітчизняні та іноземні науковці А. Азар, А. Александрова, М. Біржаков, В. Євдокименко, М. Жукова, В. Квартальнов, Т. Ткаченко, І. Школа. Формування механізмів державної туристичної політики висвітлено І. Винниченком, А. Дуровичем, В. Кафарським, В. Федорченком, В. Цибухом, В. Кифяком.

Проте недостатньо вивченими є питання активізації розвитку туризму та механізми підвищення ефективності використання туристично-рекреаційного потенціалу у прикордонних західних регіонах України в сучасних умовах.

**Мета статті** полягає у виявленні проблем та визначенні механізмів підвищення ефективності використання туристично-рекреаційного потенціалу прикордонних західних регіонів України.

тично-рекреаційного потенціалу прикордонних західних регіонів України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Об'єктивними передумовами визначення розвитку туризму та рекреації як пріоритетного напрямку економічної та інвестиційної діяльності у прикордонних територіях західних регіонів України є:

1. Прикордонні райони західних регіонів України завдяки складному рельєфу мають потужний природний потенціал для розвитку різних видів активного туризму (гірськолижний туризм, рафтинг, спелеотуризм, альпінізм, пішохідний та спортивний кваліфікаційний туризм, велотуризм, дельтапланеризм, мото- та автотуризм та ін.).

У межах прикордонних західних регіонів України розташовані шість національних парків – Шацький, Яворівський, Бескиди Сколівські, Синевирський, Ужанський, Карпатський біосферний заповідник, які дозволяють розвивати спеціалізований туризм.

Гірські прикордонні території західних регіонів України не мають альтернативи в Україні щодо розвитку гірськолижного спорту (потенціал якого відповідає вимогам кращих світових стандартів), про що свідчать змагання всеукраїнського та європейського рівнів у ВК «Буковель» (Івано-Франківська область), НСБ «Тисовець» (с. Сколе, Львівська область), ГЛСК «Красія» (Закарпатська область).

Впродовж останніх років, в тому числі за сприяння та впровадження досвіду країн ЄС, активізувався розвиток велотуризму у західних регіонах України, зокрема й у прикордонних районах, розвивається відповідна інфраструктура, розробляються та маркуються нові маршрути, їх карти, популяризується вело рух, і, відповідно, розвивається туризм у містах, через які пролягає певний маршрут. В прикордонних регіонах реалізуються проекти: «ВелоКраїна» [1] в межах Івано-Франківської, Закарпатської та Чернівецької областей (ГО «Центр соціальних та ділових ініціатив» (м. Яремче) за участі партнерських організацій та підтримки ЄС); «Інтегрована система велосипедних туристичних шляхів вздовж українсько-угорського кордону», який передбачав створення транскордонної вело доріжки Вилко – Пийтерфолво (за підтримки ЄС та фінансуванням Програми прикордонного співробітництва ЄІСП «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» 2007–2013, Центр українсько-угорського регіонального розвитку, Служба автомобільних доріг у Закарпатській області, Музей ім. Ондраша Йовша (Угорщина), сільська рада с. Берегшурань (Угорщина) [2; 3]).

2. Вигідне географічне положення прикордонних територій західних регіонів України у центрі Європи та їх транспортна доступність (проходження територією прикордонних західних регіонів міжнародних транспортних коридорів, щільна мережа транспортних шляхів, у тому числі й міжнародного значення; міжнародне авіасполучення; державний кордон з п'ятьма країнами (Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Молдовою) є сприятливими факторами залучення не лише вну-



трішніх туристів, але й контингенту відпочиваючих із багатьох країн світу, в тому числі країн ЄС).

3. Безвізовий режим в'їзду (до 90 діб протягом 180 діб) в Україну для громадян країн ЄС та низки інших країн світу [3] (серед яких є країни – найбільші постачальники туристів у світі), в т. ч. для тих, що безпосередньо межують з прикордонними районами західних регіонів України (Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія). Для прикордонних районів західних регіонів України безвізовий режим з країнами-сусідами є, безперечно, вигідним для розвитку туризму «вихідного дня» та закупівельного туризму, що сприяє зростанню надходжень до місцевих бюджетів та покращенню добробуту населення.

4. Успішний досвід реалізації спільних транскордонних проектів у сфері туризму в рамках Програми добросусідства Польща – Білорусь – Україна, в яких задіяні прикордонні регіони Західної України. В Україні проекти реалізуються у Львівській, Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській і Тернопільській областях.

У структурі реалізованих проектів у рамках Програми добросусідства Польща – Білорусь – Україна Interreg IIIA/Tacis СВС 2004–2006 рр. частка проектів за пріоритетом «туризм» склала 10%. На протигагу Програми 2004–2006 рр. частка проектів за напрямом розвитку туризму збільшилася до 22,2% (26 проектів), зокрема 18,8% (22 проекти) – це виключно українсько-польські проекти розвитку туризму в прикордонних регіонах України [4; 5].

5. Прикордонні райони західних регіонів України належать до найбагатших в країні територій на пам'ятки історії та культури, в тому числі включених у світову спадщину ЮНЕСКО (лише на території Львівської області зосереджено 25% всієї історико-архітектурної спадщини України – близько 4 000 пам'яток.). У західних регіонах збереглася багата духовна культура – етнічні звичаї і обряди, етнічний фольклор, народні промисли (ліжникарство, лозоплетіння, різьба по дереву, ткацтво, плетіння з соломи, традиційне вівчарство та ін.), що є важливим елементом туристичної привабливості.

6. Потужний рекреаційний потенціал прикордонних територій західних регіонів України створює можливості щодо розширення пропозиції рекреаційних послуг для українських та іноземних споживачів. В Україні фактично сформовані чотири великі туристичні регіони, умови яких дозволяють задовольняти потреби споживачів у рекреаційних послугах, – Кримський, Причорноморський, Приазовський та Карпатський (охоплює західні регіони України – Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську та Чернівецьку області). У зв'язку з анексією Криму, а також продовженням загострення політико-економічної ситуації на півдні та південному сході країни (що частково «зриває» вже два роки поспіль літній сезон) та в умовах зростаючого попиту (у т. ч. внутрішнього) на туристично-рекреаційні послуги західні регіони України, які формують Карпатський туристичний регіон, мають потужні ресурси для стрімкого нарощування пропозиції послуг щодо оздоровлення і відпочинку (без додаткового антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище). Поряд з цим західні регіони України, в т. ч. прикордонні райони, на відміну від решти туристичних регіонів України завдяки особливостям рельєфу, багатству екосистем, рекреаційним, природним і культурним ресурсам можуть задовольняти попит споживачів на відпочинок та рекреацію цілорічно, без виражених ознак сезонності.

Хоча порівняно з іншими туристичними регіонами Карпатський регіон має відносно невелику кількість санаторно-курортних закладів, він має значний потенціал неосвоєних природних ресурсів з лікувальними властивостями для відкриття нових закладів, а також можливості введення в експлуатацію

низки непрацюючих («законсервованих») санаторно-курортних закладів. Важливим чинником розвитку туризму та використання природно-ресурсного потенціалу в прикордонних районах західних регіонів України є зростання кількості та активізація діяльності об'єктів сільського зеленого туризму.

7. Інституційно-правові передумови розвитку туризму у прикордонних районах західних регіонів України. У західних регіонах України пріоритетність розвитку туризму та рекреації визначена в регіональних програмах та стратегіях розвитку. Втім серед системних недоліків більшості програм і стратегій регіонального розвитку західних регіонів України також слід виокремити відсутність обґрунтування конкретних напрямів (механізмів та інструментів) стимулювання розвитку туризму та рекреаційної діяльності у прикордонних районах, визначення внутрішніх джерел їх фінансування.

Для прикордонних західних регіонів України туризм та рекреація традиційно залишаються серед найбільш перспективних сфер економіки, що мають для цього необхідні ресурси та сприятливі умови розвитку. Проте, незважаючи на наявні сприятливі передумови, туристично-рекреаційний та природно-ресурсний потенціал цих територій використовується не повною мірою.

Головними проблемами та чинниками незадовільної ефективності використання туристично-рекреаційного потенціалу прикордонних районів західних регіонів України залишаються:

1. Високий рівень моральної і фізичної зношеності об'єктів туристично-рекреаційної інфраструктури, занедбаний стан культурних пам'яток, що становлять туристичний інтерес для потенційних туристів.

2. Незадовільна якість комунальної, транспортної, фінансової, інформаційної інфраструктур та проблеми транспортної доступності туристично-рекреаційних об'єктів прикордонних західних регіонів України.

3. Недостатня кількість економічних (податкових та фінансово-кредитних) стимулів для розвитку туризму, туристично-рекреаційного бізнесу, залучення інвестицій у туристичну галузь.

4. Відсутність комплексної державної інформаційно-маркетингової та рекламної складової розвитку туризму та залучення інвестицій прикордонних територій західних територій України.

5. Незадовільна та неефективна система статистичної звітності в туристичній галузі України, зокрема, відсутність деталізованого статистичного обліку туристичних потоків, в тому числі в прикордонних регіонах.

6. Невідповідність засобів розміщення світовим стандартам та завищені ціни на їх послуги при незадовільній якості послуг.

Основними причинами вищевказаних проблем та перешкодами ефективного використання туристично-рекреаційного потенціалу прикордонних територій західних регіонів України є:

1. Фінансово-ресурсна обмеженість місцевих і регіональних бюджетів для фінансування заходів з підтримки і розвитку культурних пам'яток, туристичних об'єктів, модернізації комунальної та транспортної інфраструктури (у т. ч. за рахунок низького рівня використання потенціалу державно-приватного партнерства) внаслідок централізованого механізму формування державного бюджету та наступного його розподілу у обласні та місцеві бюджети.

2. Низький рівень позиціонування та усвідомлення провідного значення розвитку туристично-рекреаційної галузі регіону в системі інтересів розвитку регіонального економічного комплексу, відсутність цілеспрямованої фінансово-кредитної підтримки туристично-рекреаційної сфери регіону,

низький рівень розвитку інвестиційної інфраструктури, орієнтованої на її підтримку.

3. Труднощі бюрократичного характеру (виділення земельних ділянок під будівництво туристичних об'єктів) та відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства у процесах освоєння природних, туристично-рекреаційних ресурсів прикордонних районів західних регіонів України (оренда або концесія джерел мінеральних вод, родовищ лікувальних грязей тощо).

4. Низька активність регіональних та місцевих органів влади з підтримки функціонування і розвитку суб'єктів туристичного бізнесу, популяризації їх послуг та туристично-рекреаційного потенціалу прикордонних районів, ініціювання та участі у транскордонних туристично-рекреаційних проектах у межах міжнародних та європейських програм партнерства.

5. Брак доступної та зрозумілої інформації про можливість реалізації проектів розвитку туризму в межах програм фінансової допомоги ЄС для потенційних бенефіціарів, а також нерозвиненість вітчизняного інституціонального базису розвитку ТКС, зокрема, недостатній рівень самостійності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень щодо здійснення спільних з суб'єктами ТКС іноземних держав заходів.

6. Недосконалість та слабкість вітчизняного інституційного та нормативно-правового забезпечення розвитку туризму як на державному, так і на регіональному рівнях, що проявляється в першу чергу у відсутності: державної програми розвитку туризму, науково-обґрунтованого супроводу розвитку туристичної галузі, комплексної державної та, відповідно, й регіональних програм просування та інформаційного, маркетингового супроводу туризму, деталізованих комплексних статистичних досліджень обсягів, структури, спрямованості туристичних потоків, тривалості туристичних візитів, обсягів та структури витрат туристів.

Зважаючи на об'єктивні передумови розвитку туризму у прикордонних західних регіонах України, існуючи проблеми та причини їх виникнення у цій сфері пріоритетними, орієнтирами державної та регіональної політики розвитку цих територій має стати формування науково-обґрунтованої державної та регіональної політики ефективного планування та раціонального використання туристично-рекреаційного та природно-ресурсного потенціалу у регіонах, складовими якої мають стати:

- довготривале комплексне науково-обґрунтоване стратегічне програмування та фінансування розвитку туризму та рекреації, деталізований статистичний облік та дослідження туристичних процесів на загальнодержавному та регіональному рівнях (в т. ч. з виокремленням прикордонних та транскордонних аспектів формування складу, якості та структури туристичних потоків);

- рекламно-інформаційне та маркетингове забезпечення туристично-рекреаційної сфери у межах країни та за кордоном;

- економічне стимулювання розвитку туризму та рекреації у прикордонних районах західних регіонів України;

- реалізація механізмів державно-приватного партнерства та концесійних угод у сфері інфраструктурних та туристичних проектів на прикордонних територіях західних регіонів України;

- покращення кадрового забезпечення розвитку туристичної галузі та готельного господарства, оптимізація фінансового забезпечення розвитку загальної інфраструктури та інфраструктури туризму, рекреації і культури прикордонних територій Західної України;

- формування привабливого інвестиційного клімату для реалізації проектів у сфері туризму та рекреації прикордонних регіонів.

**Висновки.** З метою усунення перешкод та проблем неефективного використання туристично-рекреаційного потенціалу прикордонних західних регіонів України та створення сприятливого інституційно-організаційного середовища розвитку галузі туризму необхідно:

1. Започаткувати процес державного та регіонального довгострокового реформування та програмування розвитку туристично-рекреаційної сфери. В межах розробки державної стратегії та довгострокової програми розвитку туризму на основі проведення комплексних досліджень потенціалу, природно-рекреаційних ресурсів, туристичних об'єктів, кадрового потенціалу, туристичних потоків необхідно:

- розробити комплексну систему статистичних обстежень туристичної діяльності, туристичних потоків та туристичних ринків на державному, регіональному, транскордонному та місцевому рівнях, яка б в т. ч. обов'язково включала систему статистичних спостережень прикордонного туристичного руху, не лише західних прикордонних регіонів, але й решти прикордонних регіонів України. При розробці взяти до уваги досвід статистичних обстежень прикордонних регіонів країн-сусідів (Польщі, Словаччини, Угорщини) з метою можливості подальшого спільного використання статистичних результатів та розробок, спрямованих на активізацію розвитку туризму в прикордонних регіонах;

- передбачити реформування системи туристичної освіти, зокрема, відкрити нові напрями підготовки спеціалістів для створення ніші високоспеціалізованих фахівців у сфері туризму, рекреації, зеленого туризму, культурного туризму, туризму Карпатського регіону, із залученням до навчального процесу представників західних шкіл готельного менеджменту та формування договірної бази про співробітництво та стажування з готельними закладами іноземних країн;

- в державній програмі розвитку туризму врахувати інтереси та потенціал всіх регіонів України, в тому числі окремо визначити пріоритети розвитку туризму в прикордонних регіонах країни, зокрема у західних;

- відповідно до державної програми, розробити довготривалі регіональні стратегії та програми розвитку туризму з деталізацією пріоритетів конкретних видів, напрямів туризму залежно від місцевої спеціалізації та географічних, природо-ресурсних, інфраструктурних передумов. Для прикордонних регіонів Західної України пріоритетними визначити розвиток зеленого та транскордонного туризму, активних видів туризму (гірськолижного, велотуризму, водного туризму).

2. Для формування сучасної системи державного рекламно-інформаційного та маркетингового забезпечення туристично-рекреаційної сфери у межах країни та за кордоном активізувати діяльність щодо популяризації можливостей і потенціалу туристично-рекреаційного комплексу прикордонних районів західних регіонів України, у т. ч. шляхом залучення участі у регіональних, національних та міжнародних виставках, салонах, ярмарках, форумах представників туристичного бізнесу, готельно-ресторанного господарства, санаторно-курортних закладів, закладів культури та мистецтва, що сприятиме збільшенню обсягів потоків внутрішніх та іноземних туристів, залученню інвестиційних ресурсів для реалізації нових проектів у сфері туризму і рекреації. Для підвищення ефективності роботи щодо популяризації туристично-рекреаційного потенціалу прикордонних територій західних регіонів України необхідно:

- розробити програму та забезпечити фінансування створення уніфікованої мережі туристично-інформаційних центрів вздовж трас, на автостанціях, центральних площах населених пунктів, на територіях туристичних об'єктів;

– представникам обласних/місцевих відділів та департаментів з розвитку туризму, рекреації та культури брати участь у всеукраїнських, обласних та міжнародних виставках, ярмарках, салонах консолідованим стендом Карпатського туристичного регіону, рекламувати широкі можливості всього туристичного регіону, який об'єднує як кілька західних областей України, так і окремі туристично-рекреаційні об'єкти, кластерні угруповання з надання туристичних послуг, в т. ч. розміщені у прикордонних районах;

– відкрити туристичні представництва України за кордоном, зокрема в країнах-сусідах, що межують з Карпатським туристичним регіоном (Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії) для популяризації в'їзного туризму до України.

3. Активізувати роботу щодо розробки та реалізації регіональних і місцевих програм розвитку інвестиційної діяльності на прикордонних територіях західних регіонів України, спрямованих на заміщення державного бюджетного фінансування проєктів розвитку їх економік (у т. ч. з визначенням серед пріоритетних сфер інвестування туристично-рекреаційного комплексу) шляхом створення інвестиційних фондів, кластерів, інших об'єктів інвестиційної інфраструктури, залучення коштів іноземних інвесторів, трудових мігрантів.

4. Використовувати кошти українських трудових мігрантів з прикордонних регіонів Західної України як джерела інвестиційних надходжень для розвитку туристично-рекреаційного потенціалу. Велика частка населення прикордонних територій західних регіонів України працює у сусідніх країнах ЄС на постійній чи сезонній основі і регулярно надсилає кошти родинам в Україну. Низка досліджень дозволяє робити висновки про доцільність впровадження регіональної політики щодо залучення, гарантування, стимулювання інвестування коштів трудових мігрантів у розвиток місцевої економіки, у т. ч. розвиток туристично-рекреаційної сфери прикордонних районів західних регіонів України.

5. Впровадити механізми та засоби економічного стимулювання розвитку туризму та рекреації у прикордонних районах західних регіонів України. Зокрема, передбачити податкові, фінансово-кредитні та інші економічні стимули розвитку туризму та рекреації, скориставшись успішним зарубіжним досвідом. Так, для активізації будівництва готелів та інших закладів колективного розміщення в прикордонних регіонах доцільно: встановити тарифи на електроенергію для існуючих та новозбудованих готелів, санаторно-курортних закладів ідентичні тим, що діють для жителів сільських територій (сільської місцевості); звільнити від сплати податку на землю інвесторів, які реалізують проєкти освоєння природних ресурсів, будівництва туристичних об'єктів та розбудови інфраструктури на важкодоступних гірських територіях.

6. Ініціювати розширення практики використання механізмів державно-приватного партнерства для реалізації проєктів з модернізації туристичної та транспортної інфраструктур, освоєння природних ресурсів (джерел мінеральних вод, лікувальних грязей), реконструкції, збереження та реставрації культурних пам'яток; розробити механізм надання туристичних об'єктів та природних ресурсів у довготривалу оренду за умов капітальної реставрації, належного утримання пам'яток архітектури, відкритого доступу до них, збереження екології.

7. Ініціювати регіональними та місцевими органами влади запровадження методичних інформаційно-комунікаційних заходів, спрямованих на поширення серед місцевого населення, представників туристичного та готельно-ресторанного бізнесу, потенційних інвесторів європейського та вітчизняного

досвіду створення садиб зеленого туризму, туристичних кластерів, освоєння природних (у тому числі лікувальних) ресурсів.

#### Література:

1. Сайт проєкту «ВелоКраїна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bikeland.com.ua>.
2. На Закарпатті відкрили першу в Україні транскордонну велодоріжку / Український інформаційний центр велотранспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://velotransport.info/?p=1915>.
3. Три сотні кілометрів велоєвроінтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mukachevo.net/UA/News/View/73709>.
4. Правила в'їзду та перебування в Україні для громадян іноземних держав. Режим поїздок / Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/consular-affairs/entering-ukraine/visa-requirements-for-foreigners>.
5. Усі контракти у Програмі транскордонного співробітництва Польща-Білорусь – Україна підписані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pl-by-ua.eu/ua/news,123>.
6. Спільний технічний секретаріат Програми транскордонного співробітництва Польща – Білорусь – Україна на 2007–2013 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pl-by-ua.eu>.

#### Мигущенко Ю.В. Механізми підвищення ефективності використання туристичного потенціала приграничних територій західних регіонів України

**Анотація.** Приграничні райони західних регіонів України мають значительний туристсько-рекреаційний та природно-ресурсний потенціал. Исследование предпосылок определения развития туризма и рекреации как приоритетного направления экономической и инвестиционной деятельности в приграничных территориях западных регионов Украины выявило и препятствия эффективному использованию туристско-рекреационного потенциала. В статье обоснованы механизмы и меры, направленные на совершенствование стратегического программирования, улучшение рекламно-информационного, кадрового, финансового обеспечения развития туристско-рекреационной сферы приграничных территорий Западной Украины; предложены экономические стимулы по развитию туризма и рекреации.

**Ключевые слова:** туристско-рекреационный потенциал, проблемы и препятствия использования туристического потенциала, приграничные западные регионы Украины.

#### Mihushchenko Y.V. Efficiency improving mechanisms of tourism potential for border areas of Western Ukraine

**Summary.** The border areas of the western regions of Ukraine have a significant recreation and natural resource potential. Research preconditions definition of tourism and recreation as a priority direction of economic and investment activities in the border areas of the western regions of Ukraine found and obstacles to effective use of the tourism potential. The mechanisms and actions aimed at improving strategic programming, improving advertising-information, personnel, financial security of tourism and recreational areas of border areas of West Ukraine, offered economic incentives for the development of tourism and recreation.

**Keywords:** tourist and recreational potential, problems and obstacles to the use of tourism potential, the border regions of Western Ukraine.



*Труфен А.О.,**к.е.н., доцент,**декан факультету підприємництва та інформаційних технологій,**Чернівецький торговельно-економічний інститут**Київського національного торговельно-економічного університету*

## ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ З ПОЗИЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЇХ ФОРМУВАННЯ

**Анотація.** У статті на основі аналізу наукових джерел досліджено теоретичні аспекти основних моделей соціальної політики та чинників, що їх сформували. Визначено ключові характеристики кожної з моделей та їх бачення ролі держави у здійсненні заходів практичної реалізації соціальної політики. Визначено особливості партисипаторного підходу у співпраці держави та НДО.

**Ключові слова:** держава, соціальна політика, моделі соціальної політики, партисипаторність, державне управління.

**Вступ.** Проблема розвитку сфери соціальних послуг широко дискутується в наукових колах, проте досі спільної позиції щодо трактування ролі держави в забезпеченні соціальними послугами населення не визначено. Теоретичний аналіз особливостей основних моделей соціальної політики і впровадження ефективних механізмів взаємодії держави та недержавних організацій (далі – НДО) вказує на позитивні аспекти такої співпраці на основі партисипаторності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначенням ролі держави в соціальному забезпеченні займалися філософи, політологи, соціологи, серед яких Конфуцій, Аристотель, Д. Локк, Г. Гегель, І. Кант, Ш. Фур'є, Л. фон Штайн, Д. Кейнс. В українській науці ця проблема стала предметом дослідження Є. Головахи, О. Дороніна, Е. Лібанової, М. Лукашевича, Г. Мірошниченко, Г. Попович, В. Скуратівського, В. Сокуренько, В. Співака, Г. Щедрової, Л. Четверікової, П. Шевчука. Вони відзначали, що сучасні моделі соціальної політики розвинулись з ідеї суспільства, держави та їх бачення в різних політичних системах.

Однак потребують більш детального вивчення основні моделі соціальної політики та впровадження ефективних механізмів взаємодії держави та недержавних організацій на основі партисипаторності.

**Мета статті** – проаналізувати особливості становлення та розвитку основних моделей соціальної політики й дослідити партисипаторність у співпраці держави та НДО у сфері надання соціальних послуг населенню.

**Результати дослідження.** Наукова детермінація ролі держави в забезпеченні добробуту громадян відбувалася за рахунок мультидисциплінарного підходу, який базується на політичних і філософських теоріях. Важливими також були дослідження у сфері економіки, зокрема праці А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса. Саме ці науковці сформулювали сучасне бачення соціальної політики, а саме ролі держави та інститутів громадянського суспільства у сфері забезпечення громадян соціальними послугами.

Поняття «соціальні послуги» трактується Б. Шашків як діяльність соціальних служб, яку спрямовано на задоволення потреб особи щодо її пристосування до довколишнього сере-

довища, реабілітації та можливості проживати повноцінним життям [8].

У Законі України «Про соціальні послуги» термін соціальні послуги визначається в статті 1 як комплекс заходів з надання допомоги особам, окремим соціальним групам, що перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем. Під «складними життєвими обставинами» розуміють такі, що спричинені інвалідністю, віком, станом здоров'я, соціальним становищем, життєвими звичками і способом життя, унаслідок яких особа частково або повністю не має (не набула або втратила) здатності чи можливості самостійно піклуватися про особисте (сімейне) життя та брати участь у суспільному житті [5]. Тобто всі життєві обставини, які заважають повноцінному функціонуванню людини в суспільній діяльності. Як приклад – проблеми зловживання алкоголем, безробіття, інвалідність та ін.

Забезпечення населення соціальними послугами є базовим обов'язком будь-якої держави. Згідно зі статтею 6 Конституції України Україна є соціальною державою, а всі органи державної влади покликані здійснювати функціональне управління в соціальній сфері суспільного життя.

Соціальні функції відносять до основних у державі – найбільш важливих напрямків діяльності, через які виявляються та конкретизуються їх сутність і призначення, оскільки саме через реалізацію цих функцій держава регулює та впроваджує соціальні послуги для громадян, які гарантують повноцінне здійснення людиною суспільно корисних функцій.

У ХХ ст. соціальні послуги набули свого поширення та розвитку завдяки концепції соціального обов'язку. У західній енциклопедичній літературі термін соціальна послуга асоціюється з професійною діяльністю, пов'язаною з наданням таких послуг. Окремого визначення цього поняття немає, водночас разом із наданням матеріальної допомоги вона є складовою системи соціального захисту («держави загального добробуту») [9, с. 1019].

Найважливішим напрямком діяльності державного управління є розроблення і виконання соціальної політики. У науковій літературі соціальну політику розглядають у широкому сенсі як соціальний інститут, завданням якого є відтворення соціальної структури з метою самозбереження (Б. Джонсон, Ф. Дей, У. Лоренц, Г. Осадча), а у вузькому – як практичну діяльність уряду та інших структур, спрямовану на регулювання взаємовідносин, розподіл ресурсів, підвищення добробуту і задоволення потреб як населення в цілому, так і окремих груп (Т. Ганслі, Д. Єрмоленко, В. Жмир, О. Іванова, Д. Стюарт, С. Тетерський) [4].

Загалом соціальна політика – це комплекс заходів, який охоплює різноманітні напрямки соціальної сфери суспільства і здійснюється державними та громадськими організаціями з



метою підвищення добробуту і надання соціального захисту різним верствам населення [2, с. 657].

Між поняттями «державне управління» та «соціальна політика» існує взаємозв'язок: структура і функції державного управління покликані сприяти реалізації цілей соціальної політики. Тобто соціальна політика здійснюється через систему державного управління шляхом ужиття відповідних комплексних заходів.

Таким чином, держава бере на себе зобов'язання щодо надання соціальних послуг шляхом фінансування, ресурсного забезпечення, гарантування вільного доступу до цих ресурсів та застосування інших державно-управлінських механізмів. Важливо зазначити, що заходи соціальної політики реалізуються не тільки державними, а й недержавними (приватними особами, благодійними організаціями та ін.) соціальними службами, а їх фінансування може здійснюватися не лише за рахунок державного бюджету, а й інших джерел. Це означає, що держава делегує частину своїх функцій з реалізації соціальних програм громадським організаціям і бере на себе лише функцію контролю. Завдяки цьому вона здійснює фінансовий моніторинг діяльності цих структур, позитивно впливає на розвиток місцевих громад, оскільки вони найбільш знайомі зі специфікою наявних проблем і необхідних ресурсів для їх вирішення.

Реалізація соціальних функцій держави через соціальну політику тісно пов'язана з поняттям «ідеологія». Насамперед ідеться про лібералізм, консерватизм, соціалізм і комунізм. Моделі соціальної політики формувалися значною мірою під впливом цих ідеологій та історичного контексту. В Україні модель соціальної політики базується на патерналістському підході, у якому основну відповідальність за забезпечення громадян і вирішення наявних проблем бере на себе держава. Це сприяло формуванню в українському суспільстві споживацьких настроїв, за яких людина за складних життєвих обставин передусім очікує на те, що її проблеми буде вирішувати держава, а також менталітету заслуг (значна кількість пільгових категорій населення отримують допомогу з державного бюджету, що негативно відбивається на загальному платіжному балансі країни, оскільки виплати для цих категорій фінансово підривають бюджет країни, і ця проблема з кожним роком тільки ускладнюється).

Поняття соціальної політики пов'язано з терміном рівень соціального добробуту. У своїх дослідженнях Г. Еспін-Андерсен, Дж. Роулз, Дж. Вейт-Уілсон виявляють такі погляди на завдання про досягнення добробуту [1]:

максимізація індивідуального добробуту (основний акцент здійснюється на забезпечення захисту особистих прав і свобод громадянина, що гарантується мінімальним утручанням держави в ринкові відносини та мінімальним рівнем соціального забезпечення);

захист мінімального добробуту (соціальна політика спрямована на підвищення рівня добробуту певних груп соціуму, зокрема тих, хто перебуває на нижніх щаблях суспільного добробуту). Основою цього підходу є критерій Парето: новий соціальний стан кращий за попередній, якщо принаймні одній людині стало краще і нікому іншому не стало гірше;

максимізація чистого добробуту (політика поліпшення добробуту за мінімальні ресурси, але отриманий приріст використовується для компенсації тим, хто цього особливо потребує). Цей підхід ґрунтується на критерії Кальдора-Хікса: новий соціальний стан кращий за попередній, якщо є чисте підвищення результативності. І ті, хто отримує ці вигоди, компенсує втрати тим, хто їх не отримує. Цей критерій не передбачає дійсної компенсації, оскільки достатньою умовою збільшення загального добробуту є збільшення корисності однієї групи населення, яка перевищує втрати інших;

максимізація перерозподільного добробуту (політика спрямована на максимізацію вигід для обраних груп суспільства). Це критерій Дж. Роулза (основою якого є критерій Парето): один соціальний стан кращий за інший, якщо він призводить до підвищення добробуту найнижчих верств населення (етична раціональність).

Загалом існує багато класифікацій моделей соціальної політики відповідно до цінностей, покладених в основу перерозподілу суспільних благ і надання соціальних послуг. Зокрема найвідомішою класифікацією моделей соціальної політики є дослідження Еспін-Андерсена, який 1980 року виокремив три моделі соціальної політики – соціал-демократичну, корпоративістську та ліберальну.

Ліберальна модель ґрунтується на наявності в суспільній свідомості віри в регульовані можливості ринку та розвинутої системи приватної благодійності. Її формування відбувалося в умовах домінування приватної власності, ринкових відносин і під впливом ліберальної трудової етики. Ця модель набула широкого розвитку в Австралії, США, Канаді, Великій Британії та Японії.

Держава за ліберальної моделі здійснює мінімальні втручання в ринкові відносини й обмежене застосування заходів державного регулювання. Саме тому домінуючу роль у соціальній сфері відіграють не державні органи, а приватні добродійні організації, створені за різними ознаками – етнічними, релігійними чи іншими. Ця модель передбачає державні обов'язки із соціального захисту лише для найбільш вразливих груп населення. Інші громадяни повинні забезпечувати себе самостійно. Тобто в соціальних питаннях, як наприклад у забезпеченні свого добробуту, перевага надається не державі, а особистим зусиллям кожного окремого громадянина.

Таблиця 1

Моделі соціальної політики за класифікацією Е. Андерсена

Назва моделі		Соціал-демократична, або модель індустріальних досягнень	Корпоративістська, або інституційно-перерозподільча модель	Ліберальна або залишкова модель
Критерій оцінювання	Політична основа	Широкий компроміс	Коаліція між роботодавцем і працівником	Вільний ринок
	Принцип надання послуг	Універсальний	За місцем роботи	За залишковим принципом
	Рівень держ. витрат	Високий	Високий	Низький
	Ринок праці	Високий рівень зайнятості, висока платня	Низький рівень зайнятості, висока платня	Високий рівень зайнятості, низька платня
Типовий приклад країни		Швеція	Німеччина	США, Велика Британія

Корпоративістська модель розвинулась у країнах із соціально орієнтованою ринковою економікою, зокрема в Німеччині, Австрії, Італії, Франції, Голландії, з характерною опорою на правове регулювання системи соціального забезпечення. Уперше ця модель було розроблено наприкінці 40-х рр. ХХ ст. Християнсько-демократичною партією Німеччини і викладено в так званих Дюссельдорфських принципах, що включали в себе «природне право на роботу», «соціальне страхування як основу соціальної безпеки» та «соціальне страхування згідно з доведеною потребою із суспільних фондів поза соціальним страхуванням». Модель засновано на об'єднанні зусиль у розв'язанні соціальних проблем, коли відповідальність окремого підприємця замінено системою їх обов'язкової колективної відповідальності під контролем держави. Модель припускає наявність корпоративної системи соціального захисту в рамках підприємств. Уряд використовує соціальне партнерство як механізм узгодження інтересів найманих робітників і роботодавців, інструмент регулювання класової боротьби з метою підвищення рівня соціальної захищеності зайнятого населення.

Скандинавська (або соціально-демократична) модель провідну роль у соціальному захисті населення відводить державі і надає базове забезпечення всім громадянам країни з державного й місцевого бюджетів, сформованих за рахунок податків. На відміну від ліберальної моделі, де кожен сам піклується про свій добробут і забезпечення, ця модель соціальної політики заснована на концепції «солідарності», у якій соціальний захист розглядається як справа всього суспільства, а не окремо взятих індивідів. Саме тому її часто називають солідарною. Ця модель знайшла практичне втілення в країнах північної Європи – Швеції, Норвегії, Фінляндії, Данії, а також у Нідерландах і Швейцарії.

Загалом, виходячи з вищезазначеного, можна констатувати, що соціальна політика та соціальна стратегія залежать значною мірою від форми:

політичного устрою та політичного режиму, тобто функціонування демократичних інститутів влади зі сталими прогресивними традиціями;

економічного розвитку держави та її спроможності проводити в життя соціальні програми, що забезпечують гідне життя суспільства.

Україні слід враховувати позитивні напрацювання світового досвіду щодо соціальної політики та екстраполювати їх на соціальну практику з оглядом на національні традиції та економічні можливості. Стратегія соціальної політики жодною мірою не повинна базуватися на популістських рішеннях керівництва держави. Вона насамперед має враховувати постійний економічний розвиток, зростання ВВП і відповідно можливості збільшення видатків на соціальну сферу.

З чинних моделей і підходів до соціальної політики для України корисною вбачається соціал-демократична модель в цілому і зокрема такі її регіональні типи, як шведська (скандинавська соціальна модель, німецька модель соціального ринкового господарства), у яких найбільш помітно виражена соціальна орієнтація. Вони більшою мірою пов'язані з українськими соціальними традиціями, у яких важливе місце посідали ідеї соціальної справедливості і захищеності.

Важливим аспектом формування моделі соціальної політики в Україні повинна стати ефективна співпраця держави та інститутів громадянського суспільства. Сьогоднішня модель соціальної політики мало змінилася після здобуття незалежності. Вона і надалі має багато рис адміністративної моделі

соціальної політики, за якої відповідальними за формування, реалізацію та фінансування державних програм, що забезпечують політику соціального добробуту населення України, визначено всі державні органи влади – Президента України, Верховну Раду України, Кабінет Міністрів України, міністерства, обласні державні адміністрації, міські державні адміністрації та органи місцевого самоврядування. Проте на відміну від цього підходу серед експертів лунають інші думки про розподіл відповідальності між представниками державних органів влади та громадянами держави, якщо буде створено умови для можливості такої взаємодії. На думку експертів, потрібна зміна пріоритетів державної політики – зі спрямованої на забезпечення певних груп населення на встановлення пріоритету соціальної безпеки та якості життя людини й ефективної співпраці державних і недержавних організацій, зокрема у сфері надання соціальних послуг.

З множини різних підходів до взаємодії державних і недержавних структур невиробничої сфери можна виокремити підхід, базований на партисипаторності, тобто активній взаємодії держави та громади як на локальному, так і державному рівні.

Одним з основоположників теорії партисипаторності був Дж. Мароу. Він у своїх дослідженнях проблем менеджменту бізнесових структур, датованих кінцем 40-х років минулого століття, зробив висновок, що працівники краще знають свої робочі місця і специфіку роботи, а керівники краще орієнтуються у власне управлінських функціях, зокрема в формуванні бюджету організації. Тому спільна робота є тим механізмом, що може значно підвищити ефективність діяльності організації. Партисипаторність у взаємодії держави, яка покликана представляти інтереси всього населення країни та НДО, які представляють місцеві громади, що набагато краще ознайомлені з проблемами в певній місцевості (місто, село), повинна ґрунтуватися на таких принципах:

спільна діяльність органів державної влади та НДО, зокрема щодо вирішення соціальних проблем;

раціональний і солідарний розподіл функцій держави та НДО, орієнтований на спільну роботу досягнення важливих для громади цілей;

створення каналів ефективного комунікації, що повинні забезпечувати поінформованість про послуги, що надаються як на рівні держави, так і громади;

розроблення та впровадження диференційованого підходу до надання соціальних послуг у різних регіонах відповідно до наявних проблем.

**Висновки з даного дослідження.** Таким чином, можна стверджувати, що становлення та теоретичне осмислення особливостей соціальної політики держави становить собою узагальнений досвід досліджень фахівців багатьох галузей, зокрема політології, філософії, соціології та державного управління.

Думки науковців різняться баченням ролі держави та інститутів громадянського суспільства, якими є НДС, у вирішенні та пом'якшенні соціальних проблем. У контексті наявної ситуації в соціальній політиці України важливо визначити та імплементувати найкращий досвід інших країн у впровадженні соціальних програм. Разом із тим бездумне копіювання навіть найбільш позитивного досвіду не може бути гарантією успішного функціонування програми соціальних послуг в Україні.

Перспективи подальших розвідок. Потрібно послідовно проводити демократичні перетворення, що спри-

ятимуть становленню громадянського суспільства, та надавати значної уваги реформуванню системи соціальних послуг у країні в бік децентралізації влади та зростання ролі громадських організацій у соціальній сфері. З цієї позиції держава, делегувавши частину своїх повноважень, організовує діяльність таких організацій у частині фінансового забезпечення діяльності соціальних організацій недержавної сфери.

**Література:**

1. Джон Вейт-Уилсон. Государство благосостояния: проблема в самом понятии / Джон Вейт-Уилсон // Proet Contra. – 2001. – № 3. – Т. 6. – С. 128-157.
2. Енциклопедичний словник з державного управління / [Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін.] ; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. – К.: НАДУ, 2010. – 820 с.
3. Лычук Л. І. Світовий досвід моделей соціальної політики та їх можливість використання в Україні [Електронний ресурс] / Л. І. Лычук – Режим доступу : [http://cpsr.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=363:2014-02-21-06-52-37&catid=20:2010-06-13-21-06-26&Itemid=27](http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=363:2014-02-21-06-52-37&catid=20:2010-06-13-21-06-26&Itemid=27).
4. Неадресные льготы: социальная защита или система стимулов // М-лы семинара в рамках проекта «Подготовка стратеги монетизации социальных льгот в Украине» [Електронний ресурс] / CASE Україна – Центр економічних та соціальних досліджень. – К., 2008. – Режим доступу: <http://www.case-ukraine.com.ua/u/publications/b5e03df6d9c3bac959691eca63dc19d5.pdf>.
5. Про соціальні послуги : Закон України від 19 черв. 2003 р. № 966-IV (із змінами, внесеними згідно із 8 Законами в 2004–2012 рр.) // Офіц. вісн. України. – 2003. – 1 серп. (№ 29). – С. 52.
6. Семигіна Т. В. Моделі соціальної політики економічно розвинутих країн : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук : спец. 23.00.01 «Теорія та історія політичної науки» / Семигіна Т. В. – Київ, 2007. – 22 с.
7. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики : навч. посібник / Скуратівський В. А., Палій О. М. – К.: МАУП, 2002р. – 200 с.
8. Сташків Б. І. Соціальне обслуговування в системі соціального забезпечення: правові питання / Б. І. Сташків // Право України. – 2005. – № 1. – С. 76–79.
9. Bevir M. Encyclopedia of governance: in 2 volumes / MarkBevir. – London: SAGE publications Ltd, 2007. Vol. 1 – 1028 p.
10. Edwards R. I. & Yankley J.A. Skills for effective human services management. Silver Spring, MD: National Association of Social Workers, 1990 – 184 p.

**Труфен А.О. Формирование моделей социальной политики с позиции национальных особенностей их формирования**

**Аннотация.** В статье на основе анализа научных источников исследованы теоретические аспекты основных моделей социальной политики, и факторов, которые их сформировали. Определены ключевые характеристики каждой из моделей и их видение роли государства в осуществлении мероприятий практической реализации социальной политики. Определены особенности партисипаторного подхода в сотрудничестве государства и НГО.

**Ключевые слова:** государство, социальная политика, модели социальной политики, партисипаторность, государственное управление.

**Trufen A.O. Formation models of social policy from a position of national peculiarities of their formation**

**Summary.** The article deals with the theoretical aspects of main social policy's models and factors participating in their forming. The author analyzes the main characteristics of social policy's models, paying attention to three of them: Liberal, Conservative and Scandinavian. It is stated that each model is based on a particular ideology and historical preconceptions, which influence the forming of system of social services. Liberal model places the basis on market relations, where social help is given to the poorest classes as the least defended group of people. In the Corporative model, social problems are solved only in cooperation between employer and employee (social insurance system) and it is determined as social partnership. Effectiveness of Scandinavian model is based on the concept of solidarity in which social security is considered as common business of the whole society and not separate individuals. It's stated that the realization of all three models can be performed with the effective cooperation of governmental and nongovernmental organization in social sphere on the participative approach. Such a model has not been formed in Ukraine yet but can be useful in the country. The author emphasizes the importance of developing civil society, advanced social organizations' network and concordant their work with the state.

**Keywords:** government, social policy, social policy's models, participatory, state administration.





Сеґеда І.В.,

к.е.н, доцент кафедри автоматизації проектування  
енергетичних процесів та систем,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»

## ОСОБЛИВОСТІ ТА КРИТЕРІЇ ПАРАМЕТРИЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИХ КОМПЛЕКСІВ

**Анотація.** У статті розглянуто вихідні показники для аналізу та оцінки резервів раціонального природокористування при використанні природно-ресурсних комплексів. Досліджено групи основних параметрів використання природних ресурсів: ресурсовитрати, ресурсоефективність та комбіновані показники. Наведено схеми розрахунку показників, їх зміст та оцінку.

**Ключові слова:** природно-ресурсний комплекс, параметри використання природних ресурсів, ресурсовитрати, ресурсоефективність, комбіновані показники.

**Постановка проблеми.** Нині застосування основних показників природоресурсовикористання є дещо обмеженим. Показники відображають переважно економічні та соціально-економічні результати природокористування, урахування енергетичних та екологічних аспектів є незначним. Раціональне природокористування вимагає науково обґрунтованого розроблення та виваженого застосування сучасних методів, використання показників та індикаторів при використанні природних ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання раціонального природокористування, його сутність та значення розглядаються в працях українських учених: В.І. Андрейцева, І.К. Бистрякова, Б.В. Буркинського, О.О. Веклич, З.В. Герасимчук, М.Д. Гродзинського, Л.С. Гринів, С.І. Дорогуцова, Л.Г. Мельника [2], В.С. Міщенко, Ю.І. Стадницького, Ю.Ю. Туниці, С.К. Харічкова. Більш детально сутність функції та структуру природно-ресурсного потенціалу держави в його територіальному та галузевому аспектах розкривається в роботах О.Ф. Балацького [4], Б.М. Данилишина, В.М. Кислого, В.П. Руденка, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова та ін., а також зарубіжних вчених: У. Баумоля, К. Гофмана, А. Ендреса, Б. Корба, А. Ніза, Ф. Смітта, Л. Хенса [3] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Використання природних ресурсів у складі єдиних природно-ресурсних комплексів з акцентом на енергетичну складову їх визначення, структуризації та потенціалу викори-

стання за умов поглиблення уваги і затребуваності відновлювальних джерел енергії та параметризації енергетичних систем в контексті сталого розвитку території та галузі передбачає формування новітніх методологічних та методичних підходів до розв'язання поставленої проблематики та наповнення практичними кроками змісту територіального та об'єктового управління енергетичним потенціалом природно-територіальних та природно-ресурсних комплексів України.

**Мета статті** полягає в аналізі основних параметрів використання природних ресурсів для подальшого формування перспективних напрямків раціонального використання ресурсів та ресурсозбереження, удосконалення існуючих і створення нових ефективних механізмів їх реалізації при використанні природно-ресурсних комплексів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вихідними показниками для аналізу та оцінки резервів раціонального природокористування є показники використання ресурсів на різних стадіях життєвого циклу товарів, робіт та послуг, що можуть бути систематизовані за такими параметрами (рис. 1).

Першу групу ресурсовитрат формують чотири головні показники, які різною мірою враховують соціальні, екологічні та економічні аспекти ресурсовикористання. До них належать природосмність, ресурсоемність, збиткосмність та екологосмність економічних систем. Інші показники даної групи, що використовуються у практичній діяльності, є різновидом зазначених базових або базуються на їх розрахунках. Схема розрахунку ресурсовитрат – це співвідношення витрат ресурсів (у тому числі економічних збитків) до кінцевого економічного результату. Основні показники, їх зміст та оцінка наведені в таблиці 1.

До другої групи належать показники ресурсоефективності. Схема розрахунку – співвідношення економічного результату до витрат ресурсів.

Нині показники відображають переважно економічні та соціально-економічні результати природокористування, урахування енергетичних та екологічних аспектів є незначним або зовсім відсутнє, що свідчить про неефективне ресурсовикористання. Підвищення рівня ресурсоефективності означає використання меншої кількості ресурсів для виробництва того ж об'єму продукції або набуття тієї ж властивості.

Хотілось зазначити, що ініціатива ЄС «За ефективне використання ресурсів Європи» у рамках стратегії «Європа 2020» має на увазі формування чіткої мотивації і удосконалення нормативної бази ЄС з метою ефективного використання усього відомого діапазону ресурсів, створення низько-вуглецевої економіки і досягнення сталого зростання європейських країн.



Рис. 1. Основні параметри використання природних ресурсів

Міжнародна консалтингова компанія McKinsey & Co пропонує п'ятнадцять дієвих заходів по підвищенню ресурсоефективності, більше половини яких мають енергетичний характер. В результаті їх реалізації планується на 30% забезпечити зростання попиту на ресурси до 2030 р. і заощадити 2,9 трлн. доларів при додатковому зростанні світових інвестицій на 3–3,5 трлн. доларів в рік.

У свою чергу, МЭА рекомендує лідерам «Великої вісімки» прийняти і невідкладно впровадити розроблений ним комплекс заходів з метою істотного підвищення енергоефективності. Цей комплекс був розроблений у рамках Гленіглского плану дій «Великої вісімки», що проголошує в якості мети прагнення до екологічно чистого, продуманого і конкурентоздатного енергетичного майбутнього. А саме очні й значимі індикатори

є необхідною умовою для проведення ефективної політики в сфері енергоефективності. Вони не тільки дозволяють побачити потенційні вигоди від підвищення енергоефективності, а й мають використовуватися для встановлення цільових показників з енергозбереження для природно-ресурсних комплексів та регіонів взагалі.

Основні показники ресурсоефективності їх зміст та оцінка наведені в таблиці 2.

Похідні від розглянутих двох груп формують третю групу комбінованих показників, до якої входять індикатори та індекси, які застосовуються у світовій практиці та відображають з різним ступенем комплексності збалансованість ресурсовикористання при оцінці соціоекологоекономічного розвитку країн і окремих територій.

Таблиця 1

Основні показники, що формують ресурсовитрати

РЕСУРСОВИТРАТИ		
Показники	Зміст	Оцінка
Природоемність (Бобилев С.Н., 2004; Мельник Л.Г., 2006; Хенс Л., 2007)	Характеризує міру ефективності використання природних ресурсів при виробництві одиниці певного блага (продукції, роботи, послуг). Кількісно може бути визначена обсягом природних ресурсів у розрахунку на одиницю кінцевого економічного результату	Показники природоемності можуть бути одиничними (характеризувати витрати ресурсу певного виду) та узагальнюючими (характеризувати сукупні витрати ресурсів різних видів). Визначаються в натуральних або у вартісних одиницях у розрахунку на одиницю кінцевого економічного результату. Дані показники застосовуються переважно на регіональному та макроекономічному рівнях господарювання: як економічний результат найчастіше виступають валовий національний дохід, валовий внутрішній продукт, чистий національний дохід, чистий внутрішній продукт
Ресурсоемність До найбільш поширених окремих показників ресурсоемності (характеризують витрати окремого ресурсу на одиницю економічного результату) належать <b>енергоемність, матеріаломісткість, водоемність, фондомісткість, трудомісткість</b> . Узагальнюючими показниками <b>ресурсоемності є собівартість, капіталоемність, природоемність</b>	Являє собою величину витрат ресурсів певного виду або їх сукупності, що припадає на одиницю економічного результату. Порівняно з природоемністю ресурсоемність враховує витрати не лише природних, але й інших ресурсів (інформаційних, фінансових, трудових тощо) при отриманні одиниці економічного результату. Частіше використовується: на мікроекономічному рівні – вартість товарної, валової, реалізованої продукції; на регіональному – валова додана вартість; на макроекономічному – валовий внутрішній (або національний) продукт	Величина витрат ресурсів може виражатися як натуральними, так і вартісними показниками залежно від призначення та сфери застосування показника ресурсоемності. При оцінюванні витрат сукупності ресурсів кількох видів їх величина для забезпечення порівнянності найчастіше подається у вартісному вимірюванні, рідше – в енергетичних показниках
Збиткоємність (Мельник Л.Г., 2006)	Величина еколого-економічних збитків, що припадає на одиницю економічного результату (продукції, робіт, послуг). Враховуючи складні міжгалузеві взаємозв'язки процесів виробництва і споживання, показники збиткоємності найчастіше застосовуються на галузевому, регіональному та макроекономічному рівнях господарювання	Розрізняють пряму та непряму (матеріалізовану) збиткоємність. Перша розраховується на основі збитків від прямих процесів впливу на довкілля. Друга визначається на основі збитків від непрямих процесів впливу на довкілля, тобто процесів, пов'язаних з виробництвом вихідних ресурсів (матеріальних та енергетичних), що використовуються при отриманні розглянутого продукту. Сума двох видів збиткоємності становить кінцеву величину збиткоємності продукції (робіт, послуг)
Екологоємність (Балацкий О.Ф., 1984)	Сумарні екологічні витрати суспільства, пов'язані з використанням природного середовища при виробництві і споживанні одиниці даної продукції	Показник екологоємності має бути наскрізним, отже, враховувати всі стадії життєвого циклу продукції (робіт, послуг)

Джерело: зведено автором за [1–4]

Схема розрахунку передбачає врахування показників ресурсовитрат та ресурсоефективності, а також індекси, які показують співвідношення різних показників ресурсовикористання в часі та просторі. Комбіновані показники, їх зміст та оцінка наведені в таблиці 3.

У вітчизняній практиці застосування розглянутих основних показників природоресурсовикористання є дещо обмеженим. Проведений аналіз показав, що найбільш поширеними є різновиди показників ресурсоемності та ресурсовіддачі, які використовуються для оцінки господарської діяльності підприємств, територіальних економічних систем, природно-ресурсних комплексів, національної економіки в цілому та ефективності окремих виробничих процесів.

Що стосується оцінки збитко- та екологічності, еко-ефективності, екопродуктивності та екологічного сліду тощо, то вони здебільшого ма-ють інформативно-рекомендаційний характер і не виконують функції вагомого інструмента прийняття рішень на різних рівнях господарювання [7]. У системі державної статистичної звітності вони не використовуються, таким чином, це прямо впливає на неефективне ресурсовикористання територій та природно-ресурсних комплексів.

Найпоширенішим індикатором зміни ефективності природо-користування в Україні є зміна ресурсоемності ВВП та її складових на макроекономічному рівні, валової доданої вартості – на регіональному рівні та продукції – на рівні підприємства. Показники ресурсовіддачі, як правило, застосовуються на мікроекономічному рівні для оцінки ефективності впровадження нових інвестиційних проектів, що передбачають залучення природних та інших ресурсів.

**Висновки.** Отже, осмислення досліджень застосування у вітчизняній практиці, розглянутих основних показників природоресурсовикористання показало, що необхідно більше уваги приділяти комплексу заходів з метою підвищення енергоефективності. Бо саме енергоефективність передбачає раціональне використання енергетичних ресурсів з метою досягнення економічно доцільної ефективності використання існуючих паливно-енергетичних ресурсів в природно-ресурсних комплексах. Таким чином, напрями подальших досліджень передбачають: розробку методичних підходів до створення інтегральної економічної моделі оптимізації комплексного природокористування, що обумовить доцільність використання певного ресурсу в межах конкретної території або природно-ресурсного комплексу, спираю-

Таблиця 2

Основні показники, що формують ресурсоефективність

РЕСУРСОЕФЕКТИВНІСТЬ		
Показники	Зміст	Оцінка
Енергоефективність	Передбачає раціональне використання енергетичних ресурсів, досягнення економічно доцільної ефективності використання існуючих паливно-енергетичних ресурсів за умов існуючого рівня розвитку техніки, технологій та дотримання вимог до навколишнього середовища	Вартісні показники в оцінці або вимірі енергоефективності найбільш зручні і універсальні, але лише за умови незмінності цінової тарифної політики. Тому в сучасних економічних умовах при визначенні системи показників енергоефективності енергоінфраструктури доцільно основний акцент робити на натуральних вимірниках
Ресурсовіддача	Визначається співвідношенням кінцевого економічного результату (ефекту) та кількості витрачених ресурсів певного виду або їх сукупності, що забезпечили отримання такого результату	Залежно від особливостей розрахунку ресурсовіддача може характеризувати ефективність використання природних ресурсів окремо або як сукупність
Природовіддача	Ресурсовіддача може характеризувати ефективність використання природних ресурсів, трансформуючись у показник як природовіддачі (металовіддачі, паливовіддачі, матеріаловіддачі тощо), так і ресурсів неприродного походження (віддача інтелектуального капіталу, продуктивність праці, фондівіддача та ін.)	Ресурсовіддача може трансформуватись у показник природовіддачі, враховуючи особливості розрахунку
Екоефективність – похідний від ресурсовіддачі, проте є більш емним показником	Визначається відношенням корисного ефекту від продуктів, процесів або діяльності до того збитку, який вони завдають довкіллю: наприклад, до витрат природних ресурсів, обсягів використання матеріалів і енергії, генерування відходів, викидів шкідливих речовин	Є оберненою величиною до природо-, ресурсо-, збитко- та екологічності. За допомогою показника екоефективності можна також вимірювати зміну екологоекономічної результативності економічних систем та їх складових
<i>індекс продуктивності</i> – різновидом показника екоефективності, що відображає зміну ефективності використання ресурсів у часі	Визначається як відношення індексу зростання виробництва до індексу зростання витрат ресурсних факторів	Узагальненим індексом продуктивності є сукупна продуктивність факторів виробництва, що передбачає врахування обсягу всіх результатів діяльності та всіх ресурсів, використаних у виробничому процесі

Джерело: зведено автором за [5–7]

## Комбіновані показники

КОМБІНОВАНІ ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ПРОЦЕСИ РЕСУРСОВИКОРИСТАННЯ	
Показники	Зміст та оцінка
Екологічний простір (The Environmental Utilization Space) (Хенс Л., 2007)	Являє собою кількісну оцінку прийнятного навантаження, здійснюваного на природне середовище матеріальними потоками. До екологічного навантаження належать процеси вилучення обмежених природних ресурсів та виробництво відходів, що можуть завдати збитків якості довкілля
Варіація даного показника – оцінка матеріальних (фізичних) потоків (Вайцеккер Э., 2000)	Розраховується на одиницю ВВП країни, душу населення тощо. Особливість показника – врахування розподілу обмежених природних ресурсів між поколіннями, галузями або видами потреб, що задо-вольняються.
Індекс використання ресурсів (Resource Use Index) (Prescott-Alien, 2001)	Розраховується як середнє між індексом споживання матеріалів і енергії та індексом ресурсних секторів. Високі значення індексу використання ресурсів свідчать про менше навантаження на ресурсну базу. Перший індекс визначається як найменше значення серед двох величин: річного споживання матеріалів та енергії на гектар суші та річного споживання матеріалів і енергії на душу населення. Індекс ресурсних секторів передбачає визначення середнього з індексів сільського, лісового та рибного господарств
Коефіцієнт екологічної збалансованості території (Приходько М.М., 2006)	Розраховується за допомогою застосування провідних складових природно-ресурсного потенціалу (мінерально-ресурсний, земельний, водний, лісовий та рекреаційний). Найбільш екологічно збалансованим вважається той регіон, де коефіцієнт має тенденцію до зменшення, тобто у порівнянні двох (або більше) територіальних одиниць, територія з меншим коефіцієнтом має кращу екологічну збалансованість
Індекс «щасливої» планети (Happy Planet index- HPI)	Узагальнений показник, що розраховується на основі екологічного сліду. Об'єднує ступінь екологічного впливу та економічний добробут, дозволяючи оцінити екологічну ефективність різних країн світу
Метод TMR (Total Material Requirement)	Передбачає формування інтегрального показника за сумою ваги всіх використаних ресурсів
Метод ключових ресурсів	Ґрунтується на виділенні основних ресурсів, використовуваних у виробництві, та таких, що здійснюють найбільший вплив на довкілля, – енергії, землекористання та біорізноманіття

Джерело: зведено автором за [3; 8–11]

чись на енергетичну складову їх структуризації та потенціал використання за умов затребуваності відновлювальних джерел енергії та параметризації енергетичних систем в контексті сталого розвитку території.

**Література:**

1. Бобылев С.Н. Экономика природопользования: [учебник] / С.Н. Бобылев, А.Ш. Ходжаев. – М.: МГУ, 2003. – 567 с.
2. Мельник Л.Г. Экологична економіка: [підручник] / Л.Г. Мельник. – Суми: Університетська книга, 2006. – 367 с.
3. Хенс Л. Методы оценки показателей устойчивого развития / Л. Хенс // Социально-экономический потенциал устойчивого развития: [учебник]; под ред. проф. Л.Г. Мельника и проф. Л. Хенса. – Сумы: Университетская книга, 2007. – С. 231–253.
4. Балацкий О.Ф. Экономика и качество окружающей природной среды / О.Ф. Балацкий, Л.Г. Мельник, А.Ф. Яковлев. – Ленинград: Гидрометеоиздат, 1984. – 190 с.
5. Сегеда І.В. Енергоефективність як детермінанта розвитку інноваційної системи та конкурентоспроможності економіки України / І.В. Сегеда // Матеріали VI(XVIII) Всеукр. наук.-практ. конф. «Міжнародне науково-технічне співробітництво». – Київ, 2010. – С. 221.
6. Екологізація енергетики у забезпеченні сталого розвитку держави: [монографія] / Є.В. Хлобистов, І.І. Гусева, І.В. Сегеда; за наук. ред. д.е.н., проф. Є.В. Хлобистова; НТУУ «КПІ», ІНГП НАНУ, The University of Economics and Humanities and Humanities. – Київ: Бельско-Бяла: видавець Чабаненко Ю.А., 2015. – 276 с.
7. Мельник Л.Г. Экономика природных ресурсов: [навч. посіб.] / Л.Г. Мельник, І.М. Сотник, О.Ю. Чигрин. – Суми: Університетська книга, 2010.
8. Вайцеккер Э. Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная. Новый доклад Римскому клубу / Э. Вайцеккер, Э. Ловинс, Л. Ловинс. – М.: Academia, 2000. – 400 с.
9. Prescott-Allen R. The WellBeing of Nations Book. A Country-by-Country Indeks of Quality of Life and the Environment. - Washington: IDRS / Island Press, 2001.
10. Приходько М.М. Регіональні геоecологічні дослідження в раціональне природокористування (на прикладі Івано-Франківської області) / М.М. Приходько; ред. О.М. Адаменко. – Івано-Франківськ: Івано-Франківський нац. техн. ун-т нафти і газу, 2006. – 245 с.
11. The (Un) Happy Planet Index, an Index of Human Well-being and Environmental Impact. – London: New Economics Foundation, 2006 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.Neweconomics.org/>.



**Сегеда И.В. Особенности и критерии параметризации использования природно-ресурсных комплексов**

**Аннотация.** В статье рассмотрены исходные показатели для анализа и оценки резервов рационального природопользования при использовании природно-ресурсных комплексов. Исследованы группы основных параметров использования природных ресурсов: ресурсозатраты, ресурсоэффективность и комбинированные показатели. Приведены схемы расчета показателей, их содержание и оценка.

**Ключевые слова:** природно-ресурсный комплекс, параметры использования природных ресурсов, ресурсозатраты, ресурсоэффективность, комбинированные показатели.

**Segeda I.V. Features and parameterization criteria using natural-resource complexes**

**Summary.** Indicators for the analysis and an assessment of reserves of rational nature use when using natural and resource complexes were considered in the article. The groups of main parameters were investigated: resources consumptions, resource efficiency and combined performance. And the schemes calculation of their content and evaluation were demonstrated.

**Keywords:** natural resource complex, parameters of natural resources, resources consumptions, resource efficiency, combined figures.

---

# ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

---

*Джусов А.А.,  
д.э.н., доцент,  
профессор кафедры менеджмента и туристического бизнеса,  
Днепропетровский национальный университет имени Олеса Гончара*

## ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ИНДИКАТОРОМ «МЕДЛЕННЫЙ СТОХАСТИЧЕСКИЙ ОСЦИЛЛЯТОР» ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКАХ

**Аннотация.** В статье рассмотрен один из инструментов технического анализа – медленный стохастический осциллятор, методы его вычисления и особенности его использования при управлении процессом инвестирования на международных фондовых рынках. Приведены примеры практического использования этого осциллятора в торговых системах.

**Ключевые слова:** инвестирование, фондовый рынок, технический анализ, медленный стохастический осциллятор, рыночная тенденция, дивергенция, торговля в канале, системы инвестирования.

**Постановка проблемы.** На сегодняшний день в среде инвесторов и исследователей фондового рынка нет единого мнения в вопросе эффективности использования такого достаточно известного инструмента технического анализа, как медленный стохастический осциллятор. В то время когда одни исследователи говорят о целесообразности применения этого инструмента для управления процессом инвестирования, другие высказывают абсолютно противоположные суждения.

В настоящей статье рассматривается сущность медленного стохастического осциллятора, методы его расчета и некоторые аспекты его практического использования при управлении процессом инвестирования на международных фондовых рынках.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованием свойств и особенностей применения медленного стохастического осциллятора занимаются многие известные ученые и исследователи международных фондовых рынков, поскольку этот индикатор является одним из наиболее популярных инструментов технического анализа. Результаты исследований теоретико-методологических основ и различных аспектов теории и практики использования индикатора освещены в исследованиях Ч. Лебо и Д. Лукаса [1], Л. Лупо [2], Д. Каца и Д. МакКормик [3] Р. Колби и Т. Мейерса [4], А. Эрлих [5], Д. Швагера и Н. Стрема [6]. Большое внимание исследованиям этого осциллятора уделено на страницах информационно-аналитического сайта k2kapital.com [7], в фундаментальном труде Д. Мерфи [8] и в работах ряда других авторов. Однако упомянутые работы охватывают период времени, который заканчивается до 2008 г., т. е. до начала мирового финансового кризиса, в результате которого мировые фондовые рынки потеряли значительную часть капитализации. Кроме того, некоторые из перечисленных выше исследований недостаточно освещают аспект практического использования рассматриваемого индикатора. Поэтому проведение исследований по обозначенной проблеме в современных условиях и с использованием новейших фактических данных имеет значительный научный и практический интерес.

**Цель статьи** заключается в исследовании особенностей работы с индикатором «медленный стохастический осциллятор» при осуществлении инвестиционной деятельности на международных фондовых рынках в современных условиях с целью оптимизации принятия инвестиционных решений.

**Изложение основного материала исследования.** Медленный стохастический осциллятор (Slow Stochastic), по убеждению некоторых исследователей [1], является одним из лучших инструментов технического анализа. Как известно, этот инструмент, был разработан Джорджем Лэйном и построен на следующей закономерности. При общем росте цен показатели цен закрытия, как правило, стремятся к верхней границе ценового диапазона, и, наоборот, при нисходящей тенденции цены закрытия стремятся к нижней границе диапазона. Стохастический анализ устанавливает расположение последней цены закрытия относительно диапазона цен за определенный период времени. Аналогичную трактовку приводит Л. Лупо. Согласно его определению, стохастический осциллятор определяет положение последнего рыночного действия по отношению к минимальной и максимальной цене за последние  $n$  дней [2]. В этом отношении стохастический осциллятор измеряет импульс цены, он показывает, стремится ли рынок к новому максимуму или минимуму, или же находится где-то посередине.

Стохастический осциллятор изображается на графике в виде двух линий:  $\%K$  и  $\%D$ . Уравнения для классического стохастического осциллятора Джорджа Лэйна записываются следующим образом:

$$\%K = 100 \times \frac{C - L}{H - L}, \quad (1)$$

где:  $C$  – текущая цена закрытия,  
 $L$  – самый низкий уровень за последние  $n$  дней,  
 $H$  – самый высокий уровень за последние  $n$  дней.

Значение  $n$  может быть любым. По рекомендации Д. Лэйна предлагается диапазон от 5 до 21.

Значения  $\%D$  рассчитываются следующим образом:

$$\%D = 100 \times \frac{CL}{HL}, \quad (2)$$

где:  $CL$  – трёхдневная сумма ( $C-L$ ),  
 $HL$  – трёхдневная сумма ( $H-L$ ).

Рассчитанные таким образом  $\%K$  и  $\%D$  дают быстрый стохастический осциллятор, который считается слишком чувствительным и ненадежным. Этот недостаток устраняется дальнейшим трехдневным сглаживанием быстрого стохастического осциллятора, представляемый на графиках чаще всего сплошной ( $\%K$ ) и пунктирной ( $\%D$ ) линиями, колеблющаяся в диапазоне от 0 до 100.

Как видно из уравнений, стохастический осциллятор выделяет относительное положение цены закрытия в пределах, установленных недавними максимумами и минимумами. Высокие значения (до 100) возникают, когда цена закрытия близка к высшим значениям недавних цен и, таким образом, теоретически свидетельствует о перекупленности рынка. Низкие значения (до 0) возникают, когда цена закрытия близка к низшим значениям и, соответственно свидетельствует о теоретической перепроданности рынка [3, с. 158–159].

Медленный стохастический осциллятор лучше всего работает на широких ценовых диапазонах или на мягких трендах с легким уклоном вверх или вниз. Худшим рынком для нормального использования этого осциллятора является рынок, находящийся в состоянии устойчивой тенденции и подверженный лишь незначительным коррекциям. На таком рынке стохастический осциллятор будет производить множество контртрендовых сигналов вхождения, которые приведут к убыткам [4, с. 479–481].

Джордж Лэйн предлагает следующую интерпретацию стохастического осциллятора:

1. Расхождение линии %D с ценой. В таком случае цена поднимается выше предыдущего пика, а линия %D, двигаясь синхронно с ней, нового пика не достигает. Это хороший сигнал для продажи. Соответственно, при неудачной попытке линии %D опуститься ниже предыдущего уровня и одновременно успехе цены (т. е. понижении её за этот уровень) получается хороший сигнал к покупке.

2. В случае расхождения окончательным сигналом может стать пересечение линий %K и %D. При этом желательно, чтобы пересечение произошло уже после сигнала о развороте, поданного линией %D. Такое пересечение называется правосторонним.

3. Если линия %K пересекла %D в начале движения вверх (но не правосторонним пересечением), а потом опять опустилась ниже её, это значит, что движение вверх не набрало достаточной силы и возможно продолжение движения вниз. Обратная ситуация может быть ключом к возобновлению движения вверх.

4. Уровни 20 и 80 для определения перепроданности и перекупленности. При этом не рекомендуется вступление в сделку только на основании того, что линия %K достигла уровня 80 или упала ниже 20. %K может ещё некоторое время продержаться на критических уровнях [5, с. 126–127].

Следует отметить, что эффективность рассмотренного осциллятора является не бесспорной. Так, большое количество тестов проведенных Джеком Швагером и Норманном Стремом охватывающих широкую область параметров, таких как сглаживающие средние различных периодов, многие периоды для основного осциллятора %K, тесты на недельных и месячных данных – показали, что ценность стохастического индикатора рынка в значительной степени преувеличена. Применявшиеся этими исследователями разнообразные параметры давали плохие или средние результаты [6]. Тестирования этого же осциллятора, проведенные Робертом Колби и Томасом Мейерсом, также показали невысокий результат [4, с. 481].

По наблюдениям многих исследователей фондового рынка [2–4 и др.], основную ценность стохастические осцилляторы приобретают в качестве индикаторов пиков и впадин. Когда ценовой график формирует новый пик или впадину и стохастический осциллятор не может этого подтвердить своим пиком или впадиной, формируется дивергенция. Как и все другие индикаторы, стохастический осциллятор может формировать три вида дивергенций, но дополнительно для этого осциллятора выделяют еще два вида:

1. Классическая дивергенция Джорджа Лэйна.

2. Вторичная дивергенция.

Сигнал классической дивергенции формируется на трех пиках стохастического осциллятора таким образом, что второй пик линии осциллятора (2) оказывается ниже, чем первый (1), а третий пик (3) – выше, чем второй, но ниже, чем первый (рис. 1). Вторичная дивергенция также формируется на трех пиках, но стохастический осциллятор производит три нисходящих пика, которые и создают дивергенцию. В этой модели в отличие от классической третий пик ниже второго (рис. 2). Эти две модели дают значительно более сильные сигналы, чем стандартные три модели расхождений [1, с. 186, 187].



Рис. 1. Классическая дивергенция Джорджа Лэйна на дневном ценовом графике корпорации Intel Corporation (INTC)

Двумя длинными отрезками на графике отмечено расхождение класса A; тремя короткими – дивергенция Джорджа Лэйна (пик 3 ниже пика 1, но выше пика 2).

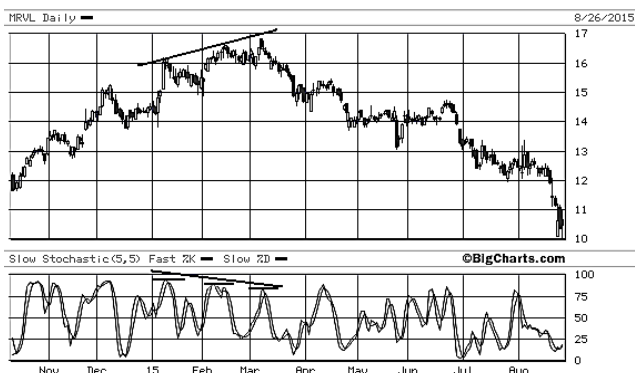
При анализе линий стохастического осциллятора иногда возникает ситуация, когда %K пересекает %D снизу вверх и затем отклоняется вниз на несколько процентных пунктов на следующем периоде, но не может снова прорвать %D перед своим новым поворотом вверх. Такая ситуация называется «коленом». Это, предположительно, указывает на силу и устойчивость возрастания цен. Если такая модель возникает при падении цен, т. е. в верхней части критических значений осциллятора, то это называют «плечом».

В стохастическом анализе выделяются еще и так называемые «предупреждающие модели», которые называются «крюки» и «петли». Идея этих моделей заключается в том, чтобы они предсказывали реальные пересечения и, таким образом, давали бы возможность заблаговременного вхождения (или выхода) в рынок. Модель «петли» заключается в простом наблюдении того, что линия %D начинает загибаться, предсказывая надвигающееся изменение направления до реального пересечения с линией %K, а крюк – наблюдение экстремального поворота или изменения направления линии %K перед пересечением с линией %D. Но, по мнению некоторых исследователей [1, с. 188], эти модели дают слишком ранние сигналы, и целесообразно их либо совсем не использовать, либо использовать лишь с целью фиксации доходов.

Значительно более сильные сигналы дают две другие модели стохастического осциллятора – «медвежьи» и «бычьи установки». «Медвежьи установки» возникают, когда цены растут и создают серии нарастающих пиков и нарастающих впадин. Стохастический осциллятор формирует дивергенцию и создает модель понижающихся впадин, в то время как цены



продолжают расти. Эта установка свидетельствует о том, что следующий скачок цен может произвести последнюю, разворотную вершину. «Бычьи установки» возникают, когда цены падают и производят серии понижающихся впадин и понижающихся вершин. Стохастический осциллятор формирует дивергенцию и создает модель повышающихся пиков, в то время как цены продолжают падать. Эта ситуация указывает, соответственно, на то, что цены в скором времени могут создать последнюю, разворотную впадину.



**Рис. 2. Вторичная дивергенция на дневном ценовом графике корпорации Marvell Technology Group Ltd. (MRVL)**

Две длинными отрезками на графике отмечено расхождение класса А; тремя короткими – вторичная дивергенция.

Медленный стохастический осциллятор используется в достаточно популярном в среде инвесторов и изложенном в работе [7] «Методе торговли в канале с использованием сигналов стохастического осциллятора». Из названия видно, что для такой системы инвестирования требуется наличие канала. Идентификация канала обычно производится следующим образом. Если имеется, например, восходящая тенденция, то вначале на график наносится основная восходящая линия тенденции. Она проводится через точки спадов. Затем строится прямая, параллельная основной восходящей линии тренда. Эта линия пройдет через точку первого значительного пика. Обе линии идут снизу вверх слева направо и образуют канал (рис. 3). Если при следующем подъеме цены достигнут линии канала (верхняя линия на рис. 3) и, оттолкнувшись от нее, снова пойдут вниз, это будет подтверждением существования канала.

На рис. 3 приведена возможная торговая тактика в канале акциями компании Smith & Wesson Holding Corporation. (квадратиками представлены предполагаемые покупки, кружками – продажи). Для подтверждения состояния перекупленности/перепроданности в приведенном примере используется медленный стохастический осциллятор.

Когда цена поднимается до верхней границы канала или выше и состояние перекупленности подтверждается стохастическим осциллятором, превышающим критическое значение (в приведенном примере: 75–80), результатом является надежный сигнал к продаже. Когда же цены опускаются до нижней границы канала и при этом стохастический осциллятор принимает нижние критические значения (в данном случае: 20–25) и ниже, возникает сигнал к покупке. На рисунке видно, что стохастический осциллятор свидетельствовал о состоянии перекупленности в нескольких случаях, когда цена не достигала верхней

линии канала. Эти ситуации следует игнорировать, т. к. ключевым критерием для продажи является прохождение ценового графика через верхнюю границу канала, т. е. стохастический осциллятор используется лишь в качестве подтверждающего сигнала, а не в качестве сигнала для продажи.



**Рис. 3. Торговля в канале с использованием сигналов стохастического осциллятора на примере акций корпорации Smith & Wesson Holding Corporation (SWHC)**  
□ – открытие позиции; ○ – закрытие позиции

Таким образом, несмотря на кажущуюся простоту использования индикатора «медленный стохастический осциллятор» в практической деятельности, работа с ним требует высокой квалификации и определенной осторожности, и только в этом случае его применение может способствовать повышению эффективности инвестирования.

**Выводы.** Практический опыт ряда ученых дает основания усомниться в абсолютной эффективности сигналов, генерируемых медленным стохастическим осциллятором.

Наиболее информативным и надежным сигналом, генерируемым медленным стохастическим осциллятором, является дивергенция с ценовым графиком.

Использование медленного стохастического осциллятора при управлении процессом инвестирования совместно с некоторыми известными торговыми системами, в частности при торговле в канале, может существенно повысить эффективность инвестирования.

**Литература:**

1. ЛеБо Ч., Лукас Д.В. Компьютерный анализ фьючерсных рынков / Ч. ЛеБо, Д.В. Лукас. – М.: Альпина, 2000. – 304 с.
2. Lupo, Louis M. Trading Markets with Stochastics // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 1994. – December.
3. Кац Дж.О., МакКормик Д.Л. Энциклопедия торговых стратегий / Дж.О. Кац, Д.Л. МакКормик; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 400 с.
4. Колби Р.В., Мейерс Т.А. Энциклопедия Технических индикаторов рынка / Р.В. Колби, Т.А. Мейерс. – М.: Альпина, 2000. – 581 с.
5. Эрлих А.А. Технический анализ товарных и финансовых рынков: [прикладное пособие] / А.А. Эрлих; 3-е изд. – М.: Финансист, 2000. – 183 с.
6. Schwager, Jack D and Norman Strahm // Technical Analysis of Stocks and Commodities, Seattle. – 1986. – June.
7. Избранные советы для краткосрочного трейдинга. «Канал». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.k2kapital.com/education/educ199924.html>.
8. Murphy J. Technical Analysis of the Financial Markets. A Comprehensive Guide to Trading Methods and Applications / John J. Murphy – New York: New York Institute of Finance, 1999. – 542 p.

**Джусов О.А. Особливості роботи з індикатором «Повільний стохастичний осцилятор» при інвестуванні на міжнародних фондових ринках**

**Анотація.** У статті розглянуто один із інструментів технічного аналізу – повільний стохастичний осцилятор, методи його обчислення і особливості його використання при управлінні процесом інвестування на міжнародних фондових ринках. Наведено приклади практичного використання цього осцилятора в торгових системах.

**Ключові слова:** інвестування, фондовий ринок, технічний аналіз, повільний стохастичний осцилятор, ринкова тенденція, дивергенція, торгівля в каналі, системи інвестування.

**Dzhusov O.A. The features of operating with the indicator «Slow Stochastic Oscillator» when investing at the international stock markets**

**Summary.** The article describes one of the tools of technical analysis – slow stochastic oscillator, the methods of calculations and the features of its using in management of investing at international stock markets have been reviewed. The examples of the practical use of this oscillator in trading systems have been examined.

**Keywords:** investing, stock market, technical analysis, the slow stochastic oscillator, the market trend, divergence, trade in channel, the systems of investing.

Безгуба М.О.,  
аспірант кафедри фінансів,  
Київський національний торговельно-економічний університет

## РОЛЬ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

**Анотація.** У статті розглянуті основні тенденції соціально-економічному розвитку України. Наведено аналіз заходів, спрямованих на забезпечення стабільності фінансово-економічної ситуації. Здійснено аналіз особливостей динаміки і структури бюджетних видатків та виявлено, що система фінансово-бюджетної політики потребує розробки та впровадження заходів щодо оптимізації та вдосконалення.

**Ключові слова:** фінансова політика, бюджет, бюджетна політика, видатки бюджету, соціально-економічний розвиток, макроекономічні показники.

**Постановка проблеми.** В умовах нестабільності і невизначеності соціально-економічної обстановки, впливу широкого спектра чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, впливу кризових явищ особливо важливою для фінансово-бюджетної системи є здатність зберігати прогресивні характеристики розвитку та підтримувати стабільний стан. У цьому зв'язку особливого значення набуває визначення ролі фінансово-бюджетної політики у нівелюванні впливу зовнішніх чинників та забезпеченні стабільного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблеми фінансово-бюджетної політики та її впливу на соціально-економічний розвиток займалася значна кількість науковців, а саме Р. Масгрейв, В. Нордгауз, А. Пігу, Р. Солоу, С. Фішер, М. Фрідман та інші. Серед досліджень вітчизняних науковців у цьому контексті варто назвати праці В. Андрущенко, О. Василика, І. Запатріної, О. Кириленко, Л. Лисяк, І. Луїної, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших авторів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак роль фінансово-бюджетної політики у соціально-економічному розвитку країни за умов нестабільного зовнішнього та внутрішнього середовища є недостатньо вивченою.

**Мега статті.** Основною метою цієї роботи є оцінка впливу фінансово-бюджетної політики держави на соціально-економічний розвиток.

**Виклад основного матеріалу.** Протягом 2014 року в Україні відбувалися події, що не могли не відобразитися на її соціально-економічному розвитку, призвівши економіку до кризового стану. Значні матеріальні збитки призвели до того, що протягом минулого року валовий внутрішній продукт зменшився на 6,8%, доходи населення на цьому фоні збільшилися лише на 3,6%, а індекс споживчих цін зріс на 12,1%.

В індустріальних областях (за винятком Донецької та Луганської) погіршення у промисловості виявилось відносно незначним: у Дніпропетровській області падіння складало 8%, Львівській – 3%, Запорізькій – 2%. У той же час у низці центральних і західних областей (Вінницька, Волинська, Закарпатська, Житомирська, Київська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька) індекси промисловості виявилися цілком позитивними. Подібні відмінності відзначаються і в

інших галузях економіки. Це дає підстави очікувати поступове відновлення та посилення структурних трансформацій з помітним позитивним впливом на загальну економічну динаміку.

На ціноутворення на споживчому ринку впливало зменшення споживчого попиту населення. Негативні тенденції надавали інфляції підтримуючого характеру. Вагомими чинниками, які частково стримали інфляцію, залишалися низький сукупний попит та зниження цін (у доларовому обчисленні) на світових продовольчих ринках [3, с. 16]. Продовження економічного спаду обумовило збереження негативних тенденцій на ринку праці. Тривало зростання рівня офіційного безробіття (до 2% станом на 01.01.2015, або 524,4 тис. зареєстрованих осіб) [1, с. 15].

Економічні, соціальні та політичні виклики, яких зазнала Україна у минулому році, зумовили значні ризики та невизначеність стосовно подальшого розвитку економіки та фінансових ринків. Заходи з відновлення макроекономічної та фінансової стабільності в державі, а також продовження проведення економічних і соціальних реформ у короткостроковому періоді можуть зумовлювати збереження підвищеного інфляційного тиску. Саме тому пріоритетною метою фінансово-бюджетної політики стала підтримка цінової політики, низьких стабільних темпів інфляції та втримання панічних настроїв серед населення. Основними заходами у цьому аспекті стали заходи щодо стабілізації та збалансованого розвитку валютного ринку.

Дефіцит платіжного балансу становив 890 млн дол. США, експорт та імпорт скоротилися на 31,6% та на 33,4% відповідно. Продовжився вплив капіталу насамперед за кредитами та зобов'язаннями приватного сектору (ролловер за ними в січні становив 63%) [4, с. 3]. Тривало зниження золотовалютних резервів (до 6,4 млрд дол. США).

Тенденція впливу депозитів не лише збереглася, а й посилилася. Водночас ліквідність банківської системи перебувала на високому рівні, що пов'язано зі зниженням обсягу готівки в обігу та підтримкою банків з боку Національного банку. Обсяг валютних інтервенцій становив 518 млн дол. США [6].

На цьому тлі відбувалося зниження кредитної активності банків переважно через обмеженість їхньої ресурсної бази, посилення жорсткості стандартів кредитування за усіма видами кредитів та зменшення кількості надійних позичальників в умовах зниження економічної активності. Залишки за кредитами знизилися: у національній валюті на 0,6% – до 539,9 млрд грн, в іноземній – на 1,9% – до 29,4 млрд дол. США в еквіваленті [1]. Динаміка ринкових процентних ставок не відображала об'єктивну зміну вартості залучення коштів, зокрема через домінування якісних параметрів у відборі позичальників. Банки підвищили вимоги як щодо кредитоспроможності позичальників, так і щодо прийнятності застави.

Позитивною тенденцією є те, що відбулася часткова переорієнтація української держави з російських ринків на європейські – насамперед у частині експорту окремих продуктів аграр-

ного сектору, що значною мірою зумовлено підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і наданням з боку ЄС односторонніх преференцій доступу України до свого ринку [6].

Серед інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку в більшості країн світу фінансово-податкові інструменти займають одне з провідних місць. Фактично для кожної із загально визначених моделей регуляторного впливу держави притаманним є використання фінансових, податкових та бюджетних інструментів, які дають змогу перерозподіляти грошові та інвестиційні потоки в країні, призначення яких полягає у використанні бюджетної архітектури, що визначається оптимальним співвідношенням основних елементів фінансово-бюджетної системи.

Доходи зведеного бюджету за 2014 рік, попри їх недовиконання щодо плану (на 6,6%, або 32,1 млрд грн), збільшилися на 3%. Зростання видатків за 2014 рік було помірним (3,4%) і здебільшого це пов'язано зі збільшенням витрат на обслуговування боргових зобов'язань (на 46,2%), у тому числі через девальвацію гривні, а також на забезпечення оборони (на 84,5%) [2].

Протягом останніх семи років спостерігається перевищення видатків над доходами зведеного бюджету. Проте з 2009 року дефіцит державного бюджету зростає (табл. 1). При цьому останні три роки видатки перевищували доходи в середньому на 11,5%. У 2014 році дисбаланс державних фінансів посилюється. Дефіцит зведеного бюджету склав 78070,5 млн гривень. Водночас зросли видатки держбюджету, пов'язані з «докапіталізацією» НАК «Нафтогаз» (понад 100 млрд грн), покриттям дефіциту Пенсійного фонду, а також – зростанням витрат, зумовлених розширенням внутрішньої міграції [6].

Таблиця 1

Динаміка доходів та видатків зведеного бюджету України, млн грн [2]

Рік	Доходи	Видатки	Кредитування	Дефіцит бюджету
2008	231686,3	241454,5	2732,5	-12500,7
2009	209700,3	242437,2	2780,3	-35517,2
2010	240615,2	303588,7	1292	-64265,5
2011	314616,9	333459,5	4715	-23557,6
2012	346054	395681,5	3817,7	-53445,2
2013	339180,3	403403,2	484,7	-64707,6
2014	356957,7	430108,8	4919,4	-78070,5

Розрив між доходами та видатками бюджету уряд країни скорочує за рахунок внутрішніх запозичень та зовнішнього кредитування, яке стрімко збільшилося у 2014 році на 4,97 млрд гривень. Значною мірою так званий квазіфінансовий дефіцит був профінансований через облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) – усього у 2014 році розміщено облігацій обсягом понад 205 млрд грн (погашено – на 95 млрд грн). Водночас зазнали провалу плани фінансування за рахунок приватизації – надходження від неї склали лише 10% від запланованих 17 млрд гривень.

Загальний обсяг державного та гарантованого державою боргу на кінець жовтня минулого року досяг майже 73 млрд дол. США і з початку року у гривневому еквіваленті збільшився у 1,6 рази, зовнішня складова збільшилася до 34,7 млрд дол. США, сума боргу сектору загального державного регулювання та органів грошово-кредитного регулювання з урахуванням заборгованості державних корпорацій збільшилася майже до

40 млрд доларів. Оптимістична оцінка сукупного зовнішнього боргу на кінець 2014 року – 130 млрд дол. США (або приблизно 110% ВВП) [6].

Зовнішнє залучення коштів до державного бюджету сприяло збільшенню дефіциту платіжного балансу та зростанню його частки у ВВП. У 2012 році частка дефіциту бюджету у ВВП становила 3,79%, у 2013 році збільшилась до 4,45%, у 2014 році частка дефіциту платіжного балансу у ВВП зменшилась до 4,98%, склавши 51830,8 млн гривень.

Таблиця 2

Дефіцит зведеного бюджету України у ВВП, % [2]

Рік	Дефіцит бюджету	% ВВП
2008	-12501	-1,32
2009	-35517	-3,89
2010	-64266	-5,94
2011	-23558	-1,79
2012	-53445	-3,79
2013	-64708	-4,45
2014	-78071	-4,98

Накопичені зовнішні дисбаланси, пов'язані із значним дефіцитом поточного рахунку платіжного балансу в попередні роки, створюють суттєвий девальваційний тиск. З метою посилення спроможності економіки та фінансової системи протистояти зовнішнім шокам Національним банком запроваджено перехід до системи гнучкого обмінного курсу. У лютому 2015 року на споживчому ринку цінова ситуація формувалася під впливом стрімкого розкручування девальваційної спіралі (за місяць гривня щодо долара США знецінилася на 71,8%), що сформувало надвисокі інфляційні очікування та під впливом панічних настроїв населення створило дефіцит на окремі позиції на продовольчому ринку. Крім того, на інфляційну динаміку тиснуло продовження ефекту лагового впливу від девальвації 2014 року, зростання цін виробників, а також сезонне здорожчання окремих груп продовольчих товарів. У лютому порівняно з січнем споживчі ціни зросли на 5,3%.

У цілому варто зазначити, що минулого року економіка України знаходилась у надзвичайно складному становищі. Надзвичайно негативний фон для подальшого розвитку країни створюють низький зовнішній попит, несприятлива цінова кон'юнктура на світовому ринку вітчизняного експорту. За даними Державної служби статистики, обсяг реального ВВП у IV кварталі 2014 року по відношенню до відповідного кварталу 2013 року скоротився на 14,8%. Через нестачу фінансування уряд змушений скорочувати видатки переважно за рахунок фінансування соціальних статей. Так, у 2014 році план за поточними видатками виконано на 91,83%, а план бюджету за капітальними видатками – лише на 51,96%. У той же час варто зазначити, що тенденція до зменшення витрат на капітальні видатки відбувається протягом останніх трьох років, зокрема у 2012 році порівняно з 2011 роком капітальні видатки скоротилися на 2,86%, тоді як поточні видатки збільшилися на 20,49%. Схожа тенденція простежувалася й у 2013 році, коли скорочення капітальних видатків склало 27,89%, а зростання поточних видатків становило 5,48% порівняно з 2012 роком, у 2014 році зростання поточних видатків склало 5,55%, а зменшення капітальних видатків становило 31,25%. Зазначені тенденції призвели до зміни структури видаткової частини бюджету – частка капітальних видатків зменшилася з 9,95% у



Структура поточних видатків зведеного бюджету, %

ПОТОЧНІ ВИДАТКИ	2011	2012	2013	2014	Зміни у структурі, %		
					2012 від 2011	2013 від 2012	2014 від 2013
Оплата праці і нарахування на заробітну плату	36,03	34,86	35,19	32,30	-1,17	0,33	-2,89
Використання товарів і послуг	23,43	22,42	20,80	21,46	-1,01	-1,61	0,66
Обслуговування боргових зобов'язань	6,84	5,98	7,54	10,44	-0,86	1,56	2,90
Поточні трансферти	6,67	9,69	6,24	7,41	3,03	-3,46	1,17
Соціальне забезпечення	26,83	26,34	29,28	26,61	-0,49	2,95	-2,67
Інші поточні видатки	0,21	0,72	0,95	1,78	0,50	0,24	0,83

2011 році до 3,83% у 2014 році. Частка витрат на погашення кредитів теж зменшилася з 1,13% у 2011 році – до 0,87% у 2014 році, при цьому варто зазначити, що у 2013 році частка кредитування склала лише 0,11%. Наведене свідчить про недосконалість фінансово-бюджетної політики, спрямованої насамперед на екстенсивний розвиток вітчизняної економіки.

У структурі поточних видатків зменшується частина видатків на соціальне забезпечення з 29,28% у 2013 році до 26,61% у 2014 році, тобто зміна у структурі склала 2,67% або 5689,6 млн грн в абсолютному вираженні порівняно з 2013 роком (табл. 3). Основними причинами такого різкого падіння були незмінні соціальні стандарти (а саме мінімальної заробітної плати – 1218 грн) на фоні зростання середньої заробітної плати. Разом із цим відбулося зниження таких соціально спрямованих видатків, як оплата праці та соціальне забезпечення на 3,1% та 4,1% відповідно. Що призвело до погіршення соціального захисту населення: індекс Кейтца на кінець 2014 року знизився до 30,4% порівняно з 33,7% на кінець 2013 року [5].

Видатки на оплату праці теж зменшилися на 2,89% у структурі та на 3633,8 млн грн в абсолютному вираженні. Проте дане зменшення видатків нівельовано зростанням видатків на використання товарів і послуг, частка яких збільшилась на 0,66% у структурі поточних видатків. В абсолютному вираженні зростання становило 8838,9 млн грн переважно за рахунок зростання видатків на матеріали, обладнання та інвентар – на 48,89% порівняно з 2013 роком. Зросла частка видатків на обслуговування боргових зобов'язань – з 6,84% у 2011 році до 10,44% у 2014 році. Негативно є тенденція зростання частки поточних трансфертів у структурі поточних видатків зведеного бюджету з 6,67% у 2011 році до 7,41% у 2014 році. Абсолютна зміна видатків за даною статтею у 2014 році склала 7536,2 млн грн порівняно з 2013 роком. Значно зросла частка інших поточних видатків – з 0,21% у 2011 році до 1,78% у 2014 році, при цьому в абсолютних показниках інші поточні видатки збільшилися у 11,17 рази – з 802,6 млн грн до 8965,4 млн гривень.

Скорочення видатків на соціальне забезпечення спостерігається за усіма статтями, переважно це зумовлено зменшенням видатків на утримання соціально незахищених верств населення, що проживає на окупованій території Криму та Донецької, Луганської областей. Так, видатки на виплату пенсій та допомоги зменшилися на 8,79%, а стипендій – на 10,94%.

На початку 2015 року продовжилися тенденції другої половини минулого року: руйнування інфраструктури та виробництва; подальше зниження купівельної спроможності населення, що негативно впливало на внутрішній споживчий попит; скорочення капітальних видатків бюджету та погіршення фінансових результатів підприємств.

Загалом, чинники, що гальмували відновлення економічної динаміки країни, сформовані також у зовнішньоекономічному

середовищі. Зважаючи на значну експортоорієнтованість національної економіки, будь-які кон'юнктурні коливання на зовнішніх ринках позначилися на її становищі. Низька економічна динаміка країн, основних торговельних партнерів, та посилення геополітичної напруги через загострення ситуації у східних регіонах України, стримувало розширення зовнішнього попиту на експортні групи українських товарів. Отже, зберігатиметься високий рівень залежності від зовнішньої фінансової допомоги та потреба в інвестиціях, необхідною умовою чого є стрімкі та результативні реформи.

У контексті реалізації завдань структурної перебудови економіки фінансово-бюджетну політику України потрібно реорганізувати, щоб перейти від домінування фіскальних пріоритетів до реалізації стимулюючого потенціалу. Даний потенціал повинен бути спрямований на вирішення таких завдань:

- стимулювання інвестиційно-інноваційної активності підприємств: надання підприємствам, що мають намір здійснювати активну інноваційно-інвестиційну політику, державної підтримки у вигляді податкових пільг і преференцій, в разі якщо інвестиції спрямовані на створення робочих місць, зниження екологічного навантаження, збільшення бюджетних надходжень і валютної виручки;

- стимулювання ділової активності в депресивних регіонах завдяки відновленню територіальних податкових пільг і стимулів на основі європейських норм і практик.

Удосконалення бюджетного регулювання структурних перетворень має передбачати забезпечення в середньостроковій перспективі підвищення ефективності капітальних витрат бюджету. У першу чергу, це стосується національних інфраструктурних проєктів, фінансування яких на сьогодні розпорощено між різними фондами. Для цього необхідно:

- провести ефективний розподіл видатків державного бюджету на фінансування поточної діяльності та капітальні витрати;

- забезпечити збалансованість поточного бюджету, відповідність поточних видатків держави її постійним доходам;

- здійснити спрямування нерегулярних надходжень бюджету до бюджету розвитку, до якого доцільно застосовувати довгострокове планування;

- забезпечити механізм фінансового контролю над іншими поточними видатками, спрямований на їх зменшення та оптимізацію;

- запровадити до проєктів, які фінансуватимуться з бюджету розвитку, механізм детального аналізу економічної ефективності та необхідності з точки зору національних інтересів.

**Висновки.** Фінансово-бюджетна політика є необхідною передумовою забезпечення соціально-економічного розвитку країни. Через фінансово-бюджетний механізм, що проявляється у використанні державних фінансів, регулюванні витрат

і доходів, формуванні та використанні державного бюджету, податковому регулюванні, забезпечується розвиток економічної системи. Важливу роль у стабілізації економіки відіграє необхідність проведення реформ, спрямованих на подолання проблем економічного та соціального характеру, а також на формування ринкового середовища.

Бюджетно-податкова політика повинна постійно вдосконалюватися та адаптуватися до основних завдань суспільного розвитку. Саме тому актуальними та важливими є подальші наукові дослідження, спрямовані на визначення оптимальних шляхів удосконалення фінансової політики країни.

#### *Література:*

1. Бюлетень Національного банку України № 1/2015 (262) // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>.
2. Виконання Державного бюджету за 2014 р. // Державна казначейська служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list>.
3. Інфляційний звіт. Березень 2015 р. // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>.
4. Макроекономічний та монетарний огляд // Департамент монетарної політики та економічного аналізу. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>.
5. Основні показники соціально-економічного розвитку України // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Україна 2014–2015: долаючи виклики (аналітичні оцінки) // Центр Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gazumkov.org.ua/upload/Pidsumky\\_2014\\_2015\\_A4\\_fnl.pdf](http://www.gazumkov.org.ua/upload/Pidsumky_2014_2015_A4_fnl.pdf).
7. Чугунов І.Я. Бюджетна складова суспільного розвитку / І.Я. Чугунов, А.А. Максютя // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 45-54.

8. Чугунов І.Я. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 13-22.

#### **Безгуба М.А. Роль фінансово-бюджетної політики в соціально-економічному розвитку країни**

**Анотація.** В статті розглянуті основні тенденції соціально-економічного розвитку України. Проведен аналіз дій уряду, направлених на забезпечення стабільності фінансово-економічної ситуації. Проаналізовані особливості динаміки і структури бюджетних витрат і виявлено, що система фінансово-бюджетної політики потребує розробки і впровадження заходів, направлених на оптимізацію і удосконалення.

**Ключові слова:** фінансова політика, бюджет, бюджетна політика, витрати бюджету, соціально-економічне розвиток, макроекономічні показники.

#### **Bezhuba M.O. The role of fiscal policy in social and economic development of the country**

**Summary.** The article describes the basic trends of social and economic development of Ukraine. The analysis of the government's actions aimed at ensuring the stability of the financial and economic situation. The features of the dynamics and structure of budgetary expenditures are analysed and found that the system of fiscal and budgetary policy requires the development and implementation of measures aimed at optimizing and improving.

**Keywords:** fiscal policy, budget, budgetary policy, budgetary expenditures, social and economic development, macroeconomic indicators.

*Борзенкова О.Д.,**к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,  
Одеський інститут фінансів**Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

## ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ

**Анотація.** Малий бізнес є основним елементом ринкового середовища, який забезпечує вирішення багатьох соціально-економічних проблем від перехідного періоду і до етапу становлення ринкових відносин: сприяє насиченню ринку товарами і послугами, наповненню доходної частини бюджету, стимулює структурні зміни в економіці, створює нові робочі місця, формує імідж країни. Саме тому підтримка малого бізнесу, в тому числі й через систему оподаткування, є одним із способів подолання економічної, політичної та соціальної кризи в країні. Практичний досвід застосування спрощеної системи оподаткування в Україні свідчить про її позитивний вплив на малий бізнес.

**Ключові слова:** малий бізнес, малі підприємства, податок, спрощена система оподаткування, єдиний податок, місцеві бюджети.

**Постановка проблеми.** Економічний розвиток більшості країн останнім часом пов'язаний з рядом серйозних труднощів. Одним із пріоритетних напрямів їх подолання є розширення масштабів діяльності малого бізнесу в усіх формах і видах. Гнучкий по структурі та невеликий за розміром компанії легше слідувати споживчими перевагами, виробляти широку номенклатуру конкурентоспроможних виробів і послуг, використовувати сучасну техніку та технології.

Інтенсивне зростання числа підприємств малого бізнесу в країнах з ринковою економікою зумовлене кількома факторами: появою нових технологій, обладнання та техніки, наукових розробок, що ефективно використовуються саме в малому виробництві; якісним розвитком інфраструктури, в т. ч. засобів зв'язку та передачі інформації; зростанням освітнього рівня населення та кваліфікації працівників. Усе це призвело до революційного стрибка в малому бізнесі.

В Україні відбувається структурна перебудова економіки, що супроводжується значним вивільненням робочої сили з великих промислових підприємств та необхідністю її перетоку до сектора дрібного виробництва. Також трансформується й оподаткування малого та середнього бізнесу. Реалізація реформ у сфері оподаткування загалом та в сфері оподаткування малого та середнього бізнесу зокрема пов'язані із євроінтеграційними прагненнями України та необхідністю забезпечення рівних конкурентних умов господарювання для різних суб'єктів.

В сучасних умовах гостро постає проблема ефективності податкової політики та її впливу на формування доходної частини бюджету. Дослідження проблематики ефективності податкової політики та її впливу на державний бюджет за таких умов набуває значної актуальності, так як саме податкова політика покликана вирішити проблеми, пов'язані з нерівномірністю розподілу та надмірністю податкового навантаження на

підприємницьку діяльність, тим самим створюючи стимули для подальшого сталого розвитку суспільства

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо особливостей оподаткування суб'єктів малого бізнесу розглянуті в наукових працях таких вітчизняних вчених, як П.М. Боровік [1], Н.Г. Кондратенко [2], В.Я. Міщенко [3], В.П. Синчак [4], С.М. Тесля [5], С. Юрій та ін. Зазначені науковці зробили значний внесок у вирішенні питань, пов'язаних із обґрунтуванням доцільності створення спеціальної системи оподаткування представників малого підприємництва, оцінювання переваг та втрат підприємств і бюджету від запровадження цієї системи, окреслюють конкретні напрями використання в Україні сучасного досвіду зарубіжних країн із антикризового податкового регулювання.

Малий бізнес та підприємництво відіграють важливу роль в умовах ринкової економіки. Робота малих підприємств забезпечує гнучкість та стійкість економічної системи, наближує її до потреб конкретних споживачів, а також виконує важливу соціальну роль – надання робочих місць та забезпечення джерел доходу для значної частини населення. Саме тому підтримка малого бізнесу, в тому числі й через систему оподаткування, є одним із способів подолання економічної, політичної та соціальної кризи в країні. **Мега статті** полягає у дослідженні та аналізі оподаткування малих форм бізнесу в Україні, виявленні впливу спрощеної системи оподаткування малих підприємств на формування ресурсів адміністративно-територіальних одиниць.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток підприємництва в Україні є об'єктивним процесом, зумовленим тими ринковими перетвореннями, що здійснюються в державі. Підприємництво у різних формах виступає як невід'ємна частина сучасного суспільного процесу, як рушій економічного прогресу.

Говорячи про політику розвитку підприємництва в Україні, слід зазначити, що правовою основою розвитку малого й середнього бізнесу в Україні є Конституція, Господарський та Податковий кодекси України і низка законодавчих актів, які прямо стосуються сфери підприємницької діяльності та регламентують її. Також важливу роль відіграє регулювання підприємницької діяльності на місцевому, регіональному рівнях, що має на меті адаптувати нормативно-правову базу в залежності від особливостей певного регіону та виду діяльності підприємств. У цих документах на загальнодержавному рівні задекларовані необхідність зменшення державного втручання в підприємницьку діяльність, усунення бюрократичних бар'єрів на шляху розвитку бізнесу й адаптація законодавства в цій сфері до норм і принципів Європейського Союзу. Як результат – мале й середнє підприємництво продовжує нарощувати темпи приросту показників його діяльності, підвищується якість послуг і продукції.

Так, за останні роки спостерігається повільне збільшення кількості малих підприємств, що супроводжується збільшен-

Основні структурні показники діяльності малого підприємства [6]

Рік	Кількість підприємств		Кількість зайнятих працівників		Кількість найманих працівників		Кількість реалізації продукції (товарів, послуг)	
	Одиниць	у % до загальної кількості на всіх під-вах	Тис. ос.	у % до загал. кільк. на всіх під-вах	Тис. ос.	у % до загальної кількості на всіх під-вах	Тис. грн	у % до загального обсягу на всіх під-вах
2010	357241	94,3	2164,6	27,2	2043,7	26,1	568267,1	16,9
2011	354283	94,3	2091,5	26,9	2011,8	26,1	607782,4	15,2
2012	344048	94,3	2051,3	2,7	1951,6	25,7	672653,4	16,0
2013	373809	95,0	2010,7	27,1	1891,8	26,0	670272,0	16,6
2014	324598	95,2	1686,9	26,8	1583,0	25,6	705000,5	16,9

ням зайнятості населення, нарощуванням обсягів виробництва і, як результат, – збільшення податкових відрахувань та поповнення державного та місцевих бюджетів (табл. 1).

Статистичні данні таблиці показали, що за останні роки кількість малих підприємств в Україні коливалась від 357 241 у 2010 р. до 324 598 у 2014 р. Це можна пояснити політичною та економічною нестабільністю, змінами в податковому законодавстві та пристосуванням до нової системи оподаткування (прийняття нового Податкового кодексу у 2010 р.).

Виконуючи свою соціальну функцію, малий бізнес країни сьогодні охопив майже 1 686,9 тис. українців, які щомісяця сплачують податки, тим самим забезпечуючи наповнення бюджету.

Що стосується оподаткування, то на сьогодні найдієвішим у плані стимулювання й розвитку малого бізнесу з погляду оптимального оподаткування є єдиний податок.

Спрощена система оподаткування в Україні застосовується вже майже 18 років, і практичний досвід її використання дає підстави для того, щоб говорити про безсумнівний позитивний вплив, зокрема, стимуляцію режиму оподаткування на сектор малого бізнесу, його поступове розширення та ефективність для держави.

Одним із позитивних моментів спрощеної системи оподаткування є те, що вона дає можливість суб'єктам малого бізнесу забезпечити роботою не тільки себе, але й інших громадян, створюючи додаткові робочі місця.

Ефективність спрощених режимів оподаткування також підтверджується щорічним збільшенням платежів у бюджет, що становлять у 2014 р. в сумі 7,4 млрд. грн., що на 11,6% більше за обсяги надходжень у 2013 р. [7].

Державне регулювання та підтримка розвитку малого підприємства в Україні реалізується відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави і малого підприємства.

Практичний досвід застосування спрощеної системи оподаткування в Україні свідчить про її позитивний вплив на малий бізнес. Вона дозволяє максимально спростити облік і контроль діяльності суб'єктів підприємства і забезпечує стабільні надходження до бюджету. За роки свого існування в Україні спрощена система довела свою ефективність з погляду стимулювання ділової активності підприємств. За цей час частка малих та мікропідприємств у країні збільшилась з 4% до 51% від загальної кількості зареєстрованих підприємств, а частка ВВП, створена у малому бізнесі, – з 1% до 20%. Лише офіційно сумарна кількість фізичних осіб – підприємців та найнятих ними працівників становить 2,5 млн. осіб [6].

Необхідно додати, що спрощена система оподаткування протягом останніх років пережила декілька хвиль найістот-

ніших змін. Постійний перегляд обмежень для малого бізнесу, змін правил перебування на спрощеній системі оподаткування сприяли важкості у сприйнятті і, як наслідок, потребували від підприємців більше часу для адміністрування, зміни тактики ведення бізнесу та зважування власних ризиків і переваг. Також існує думка, що проблемою для бізнесу в податковій сфері є незадовільна якість законодавства та його постійні зміни.

Зростаюча роль малих підприємств застала більшість країн ЄС визнати необхідність розробки спеціальної податкової політики, яка заслуговує особливої уваги для вітчизняної моделі оподаткування малого підприємства.

Оподаткування малого бізнесу в Україні зазнало чимало структурних й інституційних змін з моменту його впровадження. Однак і на сучасному етапі соціально-економічного розвитку однією з нагальних проблем й водночас однією з стратегічних цілей реформування української економіки є подальше формування й зміцнення потенціалу розвитку малого підприємства в Україні.

Податкові надходження складають значну частину доходів бюджету та відіграють провідну роль у системі бюджетно-податкового регулювання. Саме за рахунок податків формуються фінансові ресурси, необхідні у подальшому для здійснення державою витраток.

Важливим джерелом поповнення державного бюджету є доходи, які сплачують малі підприємства, тому кожен суб'єкт підприємницької діяльності може самостійно обрати той із способів, який найбільше відповідає умовам та особливостям здійснення підприємницької діяльності на даний момент. Від того, який спосіб оподаткування оберуть підприємства, і буде залежати, до бюджету якого рівня надходять кошти від сплати податків.

Підприємства, які обирають «шлях оподаткування» за спрощеною системою, здійснюють свою діяльність та сплачують єдиний податок, який у стовідсотковому об'ємі зараховується до місцевих бюджетів і є основою наповнення бюджету розвитку.

У 2014 р. надходження єдиного податку від суб'єктів малого підприємства становили 7,4 млрд. грн., що на 11,6% більше за обсяги надходжень 2013 р. (рис. 1) [7].

На рис. 2 наведено динаміку надходжень єдиного податку у 2009–2014 рр. в розрізі платників податків – юридичних та фізичних осіб. Таке стрімке підвищення зарахувань податку відбулось за рахунок збільшення кількості платників податків, що є результатом реагування на прийняття нового Податкового кодексу України, зміни в оподаткуванні малого бізнесу, реформуванні спрощеної системи оподаткування у 2012 р.



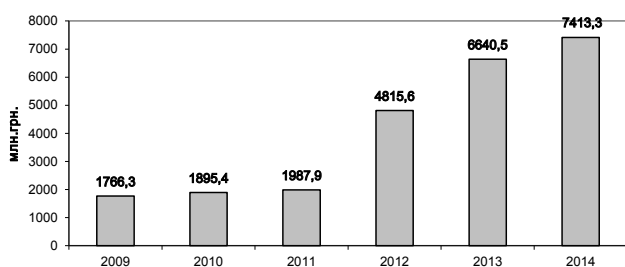


Рис. 1. Динаміка надходжень єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва по Україні за 2009–2014 рр.

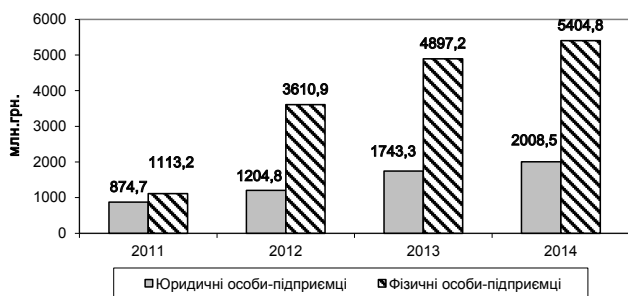


Рис. 2. Динаміка надходжень єдиного податку з юридичних та фізичних осіб по Україні за 2011–2014 р.

Статистичні данні підтверджують, що обсяги надходжень єдиного податку починаючи з 2012 р. зростають більш ніж у два рази. Так, у 2012 р. сума надходжень склала 4 815,6 млн. грн., що на 242,2% більше, ніж у 2011 р. Така динаміка зростання спостерігається протягом наступних двох років (2013 та 2014) [6].

На підставі проведеного аналізу надходжень єдиного податку в цілому по всіх регіонах України варто відмітити наступне: представникам влади необхідно доопрацювати положення Податкового кодексу України, в якому доцільно усунути перешкоди на шляху розвитку та співпраці за розмірами підприємств задля динамічності та розвитку не лише суб'єктів малого підприємництва, але й економіки загалом. На сьогодні, незважаючи на певні недоліки, спрощена система оподаткування не має в Україні ефективнішої альтернативи, саме тому вона залишиться актуальною протягом найближчого десятиріччя.

Практика свідчить про недостатність дохідної бази місцевих бюджетів для забезпечення виконання функцій, покладених на місцеве самоврядування. У зв'язку з цим актуальними є проблеми формування доходів місцевих бюджетів та забезпечення їх фінансової автономії. Так як єдиний податок повністю зараховувався до місцевих бюджетів, а з 2015 р. є місцевим податком і входить до бюджету розвитку, то доцільно розглянути його фінансову ефективність на прикладі бюджету міста Одеса.

Основним джерелом, за рахунок якого формується бюджет розвитку, є єдиний податок, питома вага якого в структурі бюджету розвитку міста Одеса складає 79,8%. Надходження коштів єдиного податку віднесено до джерел формування бюджету розвитку починаючи з 2011 р. Надходження єдиного податку займають значну частину серед усіх податкових надходжень до бюджету міста Одеса.

Починаючи з 2012 р., згідно діючого податкового та бюджетного законодавства, до місцевих бюджетів зараховується 100% зазначеного податку проти минулих років, в яких до доходів місцевих бюджетів зараховувалося лише 43% єдиного податку. Динаміку надходжень єдиного податку зображено на рис. 3.

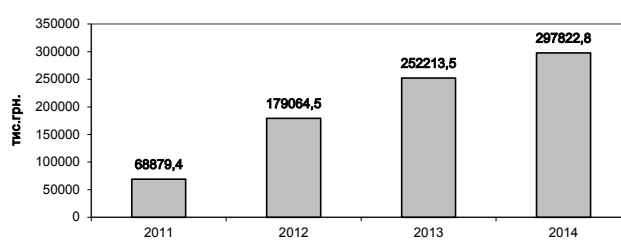


Рис. 3. Динаміка надходжень до бюджету міста Одеси єдиного податку за 2011–2014 рр.

Стрімкий ріст обсягів надходжень кожного року підтверджує позитивний вплив усіх нормативно-правових актів, які були спрямовані на розвиток та підтримку місцевих бюджетів.

За 2014 р. до бюджету міста надійшло 297 822,8 тис. грн. єдиного податку, в т. ч. від юридичних осіб – 99 721,7 тис. грн. та фізичних осіб – 198 101,1 тис. грн. В порівнянні з 2013 рр. надходження в цілому збільшилися на 45 609,3 тис. грн., або на 18,1%, в т. ч. юридичними особами було сплачено більше на 15 564,6 тис. грн., або 18,5% та фізичними особами – на 30 044,7 тис. грн., або на 17,9% [8].

Такий темп росту обумовлено законодавчими змінами, які розширили коло платників єдиного податку і спростили умови ведення бізнесу.

Серед фізичних осіб – підприємців – платників єдиного податку більшість знаходяться на I та II групах спрощеної системи оподаткування. За три місяці 2015 р. вони сплатили до бюджету понад 16,5 млн. грн. єдиного податку, що на 3,5 млн. грн. більше, ніж за аналогічний період минулого року [8].

Необхідно відмітити, що фінансування усіх потреб місцевих бюджетів відбувається з безпосередньою участю в цьому процесі державних бюджетних коштів. Податкові надходження місцевих бюджетів починаючи з 2011 р. (після прийняття нового Податкового кодексу) значно збільшилися, зокрема, тепер єдиний податок в повному обсязі потрапляє до місцевих бюджетів та спрямований на поповнення дохідної частини і задоволення потреб місцевого та регіонального значення.

Динаміка структури надходжень до місцевих бюджетів від сплати єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва з урахуванням відповідних інституційних змін є позитивною протягом усього досліджуваного періоду. Така позитивна тенденція спостерігається завдяки щорічним змінам та поправкам податкового законодавства з питань оподаткування малого бізнесу, дієвій роботі податкових пільгових режимів та фінансовим перевагам перебування підприємств на спрощеній системі оподаткування.

Отже, для побудови ефективної і раціональної податкової системи суб'єктів малого підприємництва необхідні податкові стимули та вдосконалення, які мають усунути основні недоліки діючої системи оподаткування малого бізнесу і закласти основи для формування податкової системи, яка буде стимулювати вітчизняне виробництво, інноваційно-інвестиційну діяльність і сприяти запровадженню нової якісної форми податкових відносин.

Так, спрощена система оподаткування в Україні виконала основне своє завдання, створивши сприятливі умови для розвитку та розширення малого підприємництва. Проте поряд із позитивними здобутками її застосування постало багато проблем. Причиною цього є ігнорування основного критерію, якого дотримуються в усіх розвинених країнах – ув'язки суми податкового зобов'язання підприємця із фінансовими результатами

тами його діяльності. На сьогодні ж відсутні ефективні механізми оподаткування підприємців і контролю їх доходів, що призводить до значних бюджетних втрат.

Потрібно зазначити, що в більшості країн ЄС взагалі відсутні спрощені режими оподаткування суб'єктів малого підприємництва, натомість поширені інші форми їх державної підтримки: спрощена система бухгалтерського обліку і звітності, спеціальні режими сплати ПДВ та ін. [9, с. 437].

Внаслідок нечіткого законодавчого регулювання створюються умови для уникнення оподаткування, а також використання суб'єктів спрощеного оподаткування у схемах мінімізації податкових зобов'язань підприємств, що працюють на загальній системі оподаткування. Отже, застосування спрощеної системи тісно пов'язане з проблемою ухилення від сплати податків. Системні порушення податкового законодавства здійснюються підприємцями стосовно оформлення трудових відносин із найманими працівниками, виконання вимог трудового законодавства щодо соціальних гарантій, заниження обсягів виручки від реалізації та ін.

Удосконалення системи оподаткування підприємців – фізичних осіб, повинно відбуватися шляхом впровадження оподаткування чистого доходу за прогресивною шкалою з метою збільшення надходжень до бюджету і забезпечення вертикальної рівності. Відсутність ув'язки ставки податків з сумою доходу при обчисленні розміру податкових зобов'язань, необов'язковість документального підтвердження доходів і витрат та використання реєстраторів розрахункових операцій призводять до безконтрольності діяльності суб'єктів господарювання. Наслідком є приховування дійсних розмірів доходів і уникнення оподаткування. Існування декількох варіантів оподаткування створює також труднощі для адміністрування, вимагає збільшення податкового апарату і витрат. Тому, з точки зору дотримання принципу економічності податкової системи, було б доцільним уніфікувати оподаткування приватних підприємців.

В сучасних умовах запроваджувати єдині підходи до оподаткування підприємців належить поетапно. Потрібно враховувати те, що рівень матеріального добробуту, який визначається рівнем доходів підприємців, неоднаковий. В зв'язку з цим потрібно вдосконалювати також і механізм визначення чистого доходу платника. Важливим етапом цього процесу є обчислення витрат підприємця.

**Висновки.** Ведення підприємницької діяльності потребує багато знань та зусиль. Для успішного процвітання підприємництва співпраця та взаємодія з державною є ключовою, яка виникає на основі законодавчих та нормативних актів, зокрема додержання усіх податкових вимог.

Малий бізнес сприяє підтримці конкурентного середовища, скороченню обсягів тіньової економіки та вирішує проблему зайнятості населення. Наукою і практикою доведено, що в нинішній економіці малий бізнес не може успішно розвиватись без активної підтримки зі сторони держави. В Україні податкове стимулювання малого й середнього бізнесу відображається у спрощеній системі оподаткування.

Позитивним у нововведеннях Податкового кодексу було реформування єдиного податку. Тепер вся частина отриманого податку залишається в місцевому бюджеті, що поліпшує фінансове вирішення проблем регіонального рівня. Також переваги переходу до спрощеної системи оподаткування криються у менш трудомісткому процесі формування та подання річної фінансової звітності; у зменшенні податкового навантаження, за рахунок об'єднання усіх податків в єдиний; у збільшенні прозорості з боку податкових органів.

Реформування спрощеної системи оподаткування повинно полягати здебільшого в удосконаленні регулюючої функції податків і зборів. Мета податкового регулювання зумовлена, як правило, досягненням якісного соціально-економічного забезпечення у державі. Такий процес можна вважати об'єктивно доцільним і необхідним. Досягнутий результат залежатиме від науковості методів реформування та реального стану економіки держави.

### Література:

1. Боровик П.М. Реформований механізм оподаткування малого бізнесу в Україні: проблеми та перспективи розвитку / П.М. Боровик, Б.В. Фрате // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3. – С. 98–104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhnauekon\\_2014\\_3\\_14.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhnauekon_2014_3_14.pdf).
2. Кондратенко Н.Г. Спеціальний режим оподаткування підприємств малого бізнесу в умовах економічної кризи / Н.Г. Кондратенко // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 39–43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr\\_2010\\_4\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2010_4_7.pdf).
3. Міщенко В.Я. Спрощення режимів оподаткування підприємств малого і середнього бізнесу в умовах економічної нестабільності / В.Я. Міщенко, Д.А. Бондаренко // Економіка Криму. – 2013. – № 1. – С. 32–38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econkr\\_2013\\_1\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econkr_2013_1_7.pdf).
4. Синчак В.П. Формування спрощеної системи оподаткування у контексті державної підтримки малого бізнесу та стимулювання зайнятості населення / В.П. Синчак // Облік і фінанси. – 2012. – № 4. – С. 50–58 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Oif\\_ark\\_2012\\_4\\_12.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Oif_ark_2012_4_12.pdf).
5. Тесля С.М. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу / С.М. Тесля, М.І. Платко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 280–286 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnlту\\_2013\\_23.3\\_51.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnlту_2013_23.3_51.pdf).
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 р. / В.В. Губенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та [ін.]; ІБСЕД, Проєкт «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ – II) впровадження», USAID – К., 2015 – 77 с.
8. Рішення Одеської міської ради «Про виконання бюджету міста Одеси на 2014 рік» № 4569-VI від 24.01.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.odessa.ua/ru/acts/council/57565/>.
9. Податкові системи країн світу та України / М.Н. Ткаченко, Т.М. Горова, Н.О. Ільєнко. – К.: Алерта, 2012. – 554 с.

**Борзенкова О.Д. Налоговое стимулирование малого бизнеса в Украине в контексте налоговых реформ**

**Аннотация.** Малый бизнес является основным элементом рынка, который обеспечивает решение многих социально-экономических проблем с начала переходного периода и до этапа становления рыночных отношений: способствует наполнению рынка товарами и услугами, наполнению доходной части бюджета, стимулирует структурные изменения в экономике, создает новые рабочие места, формирует имидж государства. Именно поэтому поддержка малого бизнеса, в том числе через систему налогообложения, является одним из способов преодоления экономического, политического и социального кризиса в стране. Практический опыт использования упрощенной системы налогообложения в Украине показывает ее позитивное влияние на малый бизнес.

**Ключевые слова:** малый бизнес, малые предприятия, налог, упрощенная система налогообложения, единый налог, местные бюджеты.

**Borzenkova O.D. The tax incentives in the small business in the context of tax reform in Ukraine**

**Summary.** Small business is the primary market environment that provides the solutions of many socio-economic problems from transition to the stage of market relations: contributes to the saturation of the market in goods and services, fills budget revenues, stimulates the structural changes in the economy, creates new jobs, forms the image of the country. Therefore, the support for small businesses, including through the tax system, is one way to overcome economic, political and social crises in the country. Practical experience of the simplified system of taxation in Ukraine indicates its positive impact on small businesses.

**Keywords:** small business, small enterprises, tax, simplified system of taxation, single tax, local budgets.

Воронцова А.С.,

аспірант,

Українська академія банківської справи

Сапожнікова М.В.,

аспірант,

Українська академія банківської справи

## МІКРОФІНАНСУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ

**Анотація.** Досліджено особливості державних та недержавних джерел фінансового забезпечення розвитку соціальних послуг. Виділено мікрофінансування як можливий ресурс для фінансового забезпечення соціальних послуг.

**Ключові слова:** соціальні послуги, фінансове забезпечення, мікрофінансування, державний сектор, недержавний сектор, соціальні видатки, відсоткові ставки.

**Постановка проблеми.** Світова криза, а особливо в країнах третього світу, призвела до необхідності пошуку нових підходів в управлінні не лише економічною, а й соціальною сферами. Причому ці дві сфери стають все більше взаємопов'язаними та взаємозалежними. Це частково пояснюється поширенням у світі концепції сталого розвитку, яка передбачає об'єднання економічної, соціальної та екологічної складової.

Враховуючи це, більшість держав починають приділяти багато уваги саме соціальному сектору. Адже пріоритетом будь-якого цивілізованого суспільства повинно бути підвищення якості життя населення та подолання основних соціальних проблем. Тобто все більше розвинених країн світу стають соціально орієнтованими. У свою чергу, це впливає на зростання продуктивності праці, ефективності виробничого процесу та на економічний розвиток країни загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження джерел фінансового забезпечення соціальних послуг велося багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Серед них: L. Wegner [4], О.І. Баліцька [5], Н.Д. Глазко [6], О.А. Дегтяр [7] тощо.

Незважаючи на значні напрацювання в даній сфері, питанню мікрофінансування як джерелу фінансового забезпечення сфери надання соціальних послуг присвячено недостатньо уваги.

**Мета статті** полягає у розробці пропозицій щодо можливості фінансового забезпечення сфери надання соціальних послуг недержавними джерелами фінансування на прикладі інструменту мікрофінансування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Соціальна сфера будь-якої країни є складним механізмом, в якому знаходить своє відображення соціальна політика та реалізуються соціальні права і гарантії суспільства.

Одним із пріоритетних завдань держави є ефективне функціонування соціальної сфери, особливо в частині створення оптимальної системи її фінансового забезпечення.

Джерела фінансового забезпечення можна умовно розділити на державні та недержавні.

Традиційно більшу частину державного забезпечення соціальної сфери складає бюджетне фінансування. Видатки на соціальний захист є основною статтею витрат бюджетів будь-

якої країни. На рис. 1 наведено відсоток соціальних видатків у структурі ВВП різних країн ОЕСР за 2012–2014 рр.

Отже, в обраних країнах спостерігається тенденція до зростання відсотка соціальних послуг у структурі ВВП та в середньому складає 23,3%. Найвища частка соціальних видатків на 2014 р. спостерігається у Франції (31,9%), а найнижча – у США (19,2%).

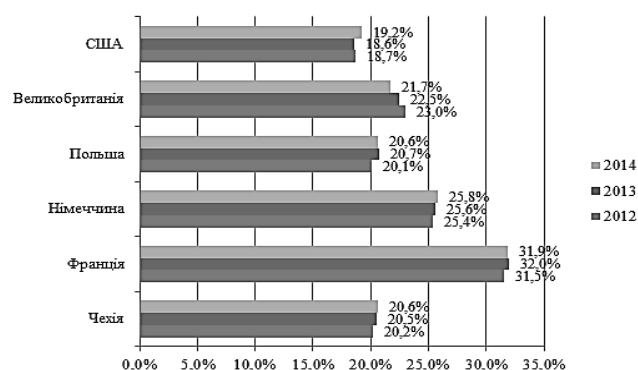


Рис. 1. Соціальні видатки у структурі ВВП країн ОЕСР

Джерело: складено авторами на основі [3]

Що стосується України, на 2014 р. частка видатків соціального спрямування складала приблизно 11,7% у структурі ВВП. Варто також зазначити, що бюджетне фінансування соціальної сфери є основним джерелом ресурсного забезпечення. Бюджетні соціальні видатки розрізняються за джерелом фінансування (державний і місцевий бюджети), призначенням (охорона здоров'я, освіта тощо), строком (короткострокові, середньострокові та довгострокові), формою здійснення (інвестиції, трансферти, кредити, кошторисні кошти) тощо.

Фактично в бюджеті завчасно виділяють кошти на майбутні соціальні витрати. Основним недоліком є неможливість фінансування додаткових витрат у разі потреби, адже існує жорстке дотримання кошторису бюджету, і навіть у разі залишку коштів вони повертаються державі.

У зв'язку з неможливістю держави задовольнити всі соціальні потреби постає необхідність у розвитку недержавних джерел фінансування.

До цього виду забезпечення можна віднести кошти населення, приватного сектору, громадських організацій тощо. Окремим джерелом доцільно визначити мікрофінансування.

Відповідно до Закону України «Про соціальні послуги» [8], до видів соціальних послуг відносять: соціально-побутові, психологічні, соціально-педагогічні, соціально-медичні, соціально-економічні, юридичні, послуги з працевлаштування,



інформаційні та ін. Саме тому ми вважаємо, що мікрофінансування доцільно розглядати як одне з джерел фінансового забезпечення соціальних послуг.

На етапі становлення мікрофінансування – інструмент, який надає можливість отримати фінансове забезпечення для реалізації проекту або бізнес-ідеї малозабезпечених прошарків населення, які не мають доступу до якісних фінансових інструментів. Проте в сучасних реаліях даний інструмент також використовується в якості методу фінансування соціальних послуг.

Основною метою мікрофінансування є забезпечення людей коштами для саморозвитку та в подальшому розвитку власної бізнес-ідеї для зниження рівня бідності населення та підвищення економічного розвитку регіону. Кошти зазвичай надаються на придбання необхідних для розвитку бізнесу матеріалів, інструментів, техніки чи оренди приміщення. Розглядаючи аспект фінансування соціальних послуг, кошти можуть надаватися на навчання, оздоровлення, розширення прав жінок, фінансову та соціальну інтеграцію тощо. Характерні риси мікрофінансування наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні риси мікрофінансування

Показник	Характеристика
Методи мікрофінансування	Кредити, заощадження, страхування, трансфери та інші фінансові продукти, спрямовані на клієнтів з низьким рівнем доходу
Сутність мікрокредиту	Надання невеликої суми грошей (зазвичай не більше декількох сотень доларів) банком або іншою установою
Особливості доступу до мікрокредиту	Часто пропонується без застави, поручительства для особи або через групове кредитування
Сутність групового кредитування	Також відоме як солідарне кредитування. Фактично це механізм, який дозволяє надавати заставу групі осіб. В даному випадку з'являється стимул погасити кредит, враховуючи тиск з боку учасників групи
Особливості групового фінансування	У разі, якщо одна особа в групі збанкрутіла, за замовчуванням інші члени групи складають суму платежу. На відміну від даного інструменту індивідуальне кредитування фокусується на одній особі і не вимагає втручання інших осіб для забезпечення застави або гарантування кредиту
Система спостереження за клієнтами	Існує мережа відповідальних за оцінку якості портфеля і моніторинг клієнтів, яким надаються кредитні кошти. Це означає високі операційні витрати, а також, у свою чергу, високі процентні ставки

Джерело: розроблено авторами

Діяльність мікрофінансових організацій виявилась особливо популярною. На сьогоднішній день вони обслуговують понад 40 млн. малозабезпечених людей в більше ніж 65 країнах світу. Починаючи свій розвиток як інструмент боротьби з бідністю, мікрофінансування стало також інструментом економічного розвитку. Це було спричинено інтегрованістю мікро-

фінансових організацій в середовище, яке потребувало малих фінансових дотацій на розвиток регіону [4].

До механізмів надання фінансових послуг в мережі мікрокредитування належать індивідуальне та групове фінансування. При останньому кошти надаються групі осіб (підприємців), що надає додаткові гарантії надавачу мікрокредиту, оскільки в групі забезпечується елемент взаємоконтролю.

Однією з основних особливостей мікрокредитування на рівні з його короткостроковістю є високий рівень відсоткових ставок. Така ситуація зумовлена сутністю мікрофінансування, що передбачає відсутність застави, поручительства або іншого виду забезпечень, що підвищує рівень ризикованості даного інструменту. Наприклад, в європейському просторі середня відсоткова ставка за мікрокредитуванням на 2010–2011 рр. становила 11%, варіюючись залежно від країни. Так, найнижча відсоткова ставка в таких країнах, як Франція, Італія і Австрія – 4%. Найвищі процентні ставки спостерігаються в таких державах, як Албанія (18%), Боснія (24%), Сербія (35%). Станом на 2013–2014 рр. ситуація з відсотковими ставками дещо змінилась. Вони варіюються з менше ніж 5% у Франції та Італії (для групового кредитування) до 42% для індивідуального кредитування у Великій Британії. Середня процентна ставка для бізнес-кредитів становила 10%, для індивідуальних позик – 15%. Така ситуація пов'язана з відмінностями у законодавстві, особливо існуванням або відсутністю закону про лихварство [2].

Загалом, більшість мікрофінансових організації мають соціальну місію (рис. 2), наприклад: розширення доступу до фінансових послуг, зниження рівня бідності, розширення прав та можливостей жінок, побудова солідарного суспільства або сприяння економічному розвитку певного регіону [1].



Рис. 2. Місії європейських банків, що надають мікрофінансові послуги

Джерело: [2]

Використання мікрофінансування для забезпечення соціальних послуг матиме позитивний вплив на розвиток регіону та держави в цілому, оскільки сприятиме підвищенню рівня життя населення, наданню послуг з охорони здоров'я, навчання, пенсійному страхуванню тощо. Синтез мікрофінансових організацій та надавачів соціальних послуг дозволить розширити їх сфери впливу та найкращим чином сприятиме покращенню не тільки економічних показників країни, а й підвищенню соціального розвитку.

**Висновки.** В Україні соціальні послуги в більшості випадків надаються державою, яка не завжди спроможна забезпечити їх високу якість та необхідну кількість. Це фактично унеможливує отримання прибутку як на рівні держави (адже соціальні послуги в більшості є безкоштовними), так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Враховуючи тенденцію до приватизації підприємств та розвитку малого та середнього бізнесу, виникає можливість надавати соціальні послуги більш якісно, задовольняючи конкретні потреби населення на рівні окремої територіальної громади, та отримувати кошти за надання таких послуг. Таким чином, мікрофінансові організації можуть забезпечувати мікрокредити організаціям, які мають можливість надавати соціальні послуги, роблячи свій внесок в капітал даної організації та отримуючи дивіденди. Даний підхід надасть можливість покращити стан надання соціальних послуг і в той самий час підвищить довіру до мікрофінансових організацій в Україні.

**Література:**

1. Assessing and managing social performance in microfinance [Electronic source] / International Fund for Agricultural Development. – Available at: <http://www.ifad.org/ruralfinance/pub/performance.pdf>.
2. Overview of the Microcredit Sector in the European Union [Electronic source] / European Microfinance Network 2012–2013. – Available at: [http://www.european-microfinance.org/docs/emn\\_publications/emn\\_overview/Overview2012-2013\\_Oct2014.pdf](http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_overview/Overview2012-2013_Oct2014.pdf).
3. The OECD Social Expenditure Database (SOCX) [Electronic source] / OECD StatExtracts. – Available at: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SOEX\\_AGG](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SOEX_AGG).
4. Wegner L. Microfinance: How bankers could buy back their soul [Electronic source] / L. Wegner / Policy Insights № 31 Available at: <http://www.oecd.org/dev/38272013.pdf>.
5. Баліцька О.І. Аналіз динаміки та структури державних соціальних видатків в Україні / О.І. Баліцька // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 5(1). – С. 11–13.

6. Глазко Н.Д. Зарубіжний досвід забезпечення соціальної сфери / Н.Д. Глазко // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – С. 115–125.
7. Дегтяр О.А. Рівень ресурсного забезпечення соціальної сфери в економічно розвинених країнах світу / О.А. Дегтяр // Публічне управління: теорія та практика. – 2013. – № 3(15). – С. 119–124.
8. Про соціальні послуги: Закон України від 19.06.2003 р. № 966-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.

**Воронцова А.С., Сапожникова М.В. Микрофинансирование как источник финансового обеспечения социальных услуг**

**Аннотация.** Исследованы особенности государственных и негосударственных источников финансового обеспечения развития социальных услуг. Выделено микрофинансирование как возможный ресурс для финансового обеспечения социальных услуг.

**Ключевые слова:** социальные услуги, финансовое обеспечение, микрофинансирование, государственный сектор, негосударственный сектор, социальные расходы, процентные ставки.

**Vorontsova A.S., Sapozhnikova M.V. Microfinance support as a source of social services**

**Summary.** The features of public and private sources of financial support of social services was observed. Authors highlighted the microfinance as a possible resource for financial provision of social services.

**Keywords:** social services, financial support, microfinance, public sector, non-governmental sector, social spending and interest rates.

*Данилюк М.М.,  
аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування,  
Тернопільський національний економічний університет*

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ПРОЦЕСІ РОЗМІЩЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

**Анотація.** У статті проаналізовано обсяг державних запозичень. Розглянуто проблематику видів державних цінних паперів та ризиків у процесі їх розміщення. Висвітлено питання мінімізації ризиків у діяльності з розміщення державних цінних паперів в Україні. Запропоновано систему заходів попередження ризиків і описано стратегію їх мінімізації через застосування диверсифікації.

**Ключові слова:** боргові зобов'язання, управління ризиками, державні цінні папери, диверсифікація, внутрішні боргові зобов'язання.

**Постановка проблеми.** В економіці процес прийняття рішень на всіх рівнях управління відбувається в умовах ризикованості та постійної невизначеності кінцевих результатів діяльності. Часткова або повна невизначеність пояснюється тим, що економічні проблеми зводяться до вибору з безлічі альтернатив, при цьому економічні агенти не володіють повною інформацією щодо конкретної ситуації для прийняття оптимального рішення, а також не мають достатніх можливостей для адекватного врахування всієї доступної їм інформації.

В умовах активного розвитку ринку державних цінних паперів в Україні актуальною є проблема оптимального управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів, що дозволить забезпечити гнучкий міжгалузевий перерозподіл інвестиційних ресурсів та сприятиме ефективному функціонуванню вітчизняного ринку державних цінних паперів і відновить довіру до нього з боку потенційних інвесторів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів знайшла відображення в працях вітчизняних науковців Л. Алексєнко, В. Базилевича, Т. Вахненко, Н. Кравчук, І. Лютого, С. Омельчук, О. Охріменка, Р. Рака, В. Федосова, О. Шаповалова та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне напрацюванням вчених з даної проблематики, слід зауважити, що дослідження з цих питань, які проводилися науковцями, обмежувалися розкриттям окремих аспектів проблеми. Однак в сучасних умовах розвитку економіки України управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів набуває особливого значення та потребує комплексного підходу, що дозволить здійснювати ефективне управління борговими ресурсами, задля забезпечення стійкості фінансового потенціалу країни.

**Мета статті** полягає в оптимізації управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів, а також у виявленні ключових особливостей створення та використання державних цінних паперів на вітчизняному ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективна позикова діяльність органів державної влади здатна чинити істотний стимулюючий вплив на соціально-економічний роз-

виток держави, що особливо актуально в умовах гострої необхідності в модернізації й розвитку виробничої та соціальної інфраструктур вітчизняної економіки. Використання запозичень в якості ефективного інструменту економічної політики в сучасних умовах вимагає адаптації до вітчизняних умов кращої міжнародної практики і розробки нових актуальних методів управління ризиками в процесі розміщення державних цінних паперів, що забезпечать мінімізацію витрат на обслуговування державних боргових зобов'язань і обмежать ризики бюджетної дестабілізації боргової природи.

Потреби вітчизняної економіки в модернізації основних фондів на тлі розвитку фінансового ринку створюють умови для більш активного використання ринкових інструментів залучення позикового фінансування державними та регіональними органами влади. Це визначає підвищені вимоги до управління ризиками боргових портфелів і економії бюджетних коштів, що спрямовуються на обслуговування боргу. Управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів спрямовані на досягнення основної мети управління державним боргом, платежі з обслуговування якого в Державному бюджеті України на 2015 р. передбачені у сумі 74 660,0 млн. грн., що на 28 316,4 млн. грн. більше плану на 2014 р., і в сумі становить 14% від видаткової частини бюджету. Фактично обслуговування державного боргу (відсотки за державними запозиченнями) є найбільшою статтею видатків Державного бюджету України на 2015 р. [1]. Тому управління ризиками сприяє зниженню вартості запозичень, забезпечуючи економію бюджетних коштів, формує умови для підвищення їх інвестиційної привабливості та зростання економічного потенціалу.

Як зазначають І. Дем'яненко, А. Буряк та В. Величкін, «управління ризиками – це система процесів виявлення, оцінки та контролю можливих негативних явищ, подій, чинників або ситуацій для здійснення превентивних протидій чи мінімізації шкідливих наслідків» [2, с. 19]. Основна мета управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів полягає у зменшенні фінансування боргових зобов'язань з мінімальними витратами в середньо- і довгостроковій перспективі.

Обачне управління ризиками та уникнення ризикованих боргових структур і стратегій, має принципове значення з огляду на можливість важких макроекономічних наслідків дефолту за державними борговими зобов'язаннями і масштабів пов'язаних з цим втрат. Ці витрати включають банкрутство підприємств і банків, а також зниження в довгостроковій перспективі довіри до уряду і його здатності мобілізувати позикові ресурси на внутрішньому та зовнішньому ринках [3, с. 37–38].

В Україні задля здійснення контролю над ризиками, пов'язаними з розміщенням державних цінних паперів, Міністерством фінансів проводиться оцінка ризиків шляхом здійснення контролю показників відсоткового, валютного, бюджетного ризиків, а також ризиків рефінансування та ліквідності. Міністерством фінансів затверджується програма управління боргом



на відповідний рік, яка може переглядатися у разі суттєвих змін на внутрішньому ринку державних цінних паперів чи облігацій місцевих позик і світових ринках капіталу, в макроекономічній ситуації, бюджетно-податковій, грошово-кредитній та валютній політиці, а також виникнення інших причин, які можуть ускладнити її виконання.

Не пізніше ніж через три місяці після закінчення бюджетного періоду на сайті Міністерства фінансів України оприлюднюється звіт про виконання програми управління боргом за звітний бюджетний період, де міститься інформація про стан боргу на кінець звітного бюджетного періоду, основні тенденції на внутрішньому ринку державних цінних паперів чи облігацій місцевих позик і світових ринках капіталу, суттєві зміни в макроекономічній ситуації за звітний бюджетний період, результати оцінки ризиків, пов'язаних з управлінням боргом, станом на кінець звітного бюджетного періоду.

Визначення оптимального співвідношення очікуваних витрат державного бюджету з управління боргом до ризиків, пов'язаних з управлінням державним боргом, Міністерство фінансів включає до середньострокової стратегії управління державним боргом у частині управління ризиками [4].

Основними індикаторами ризиків державних цінних паперів є оцінки та прогнози чотирьох впливових міжнародних рейтингових агентств: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's Investors Service та Rating & Investment Information, Inc. Протягом 2014 р. з метою підтримки постійного діалогу з міжнародними рейтинговими агентствами на регулярній основі надавалися статистичні та аналітичні дані щодо соціально-економічного та політичного становища в Україні, показники виконання державного бюджету України, дані щодо стану державного боргу. На кінець 2014 р. Україна мала такі кредитні рейтинги довгострокових боргових зобов'язань в іноземній валюті: Moody's – Caa3, Standard & Poor's – CCC-, Fitch Ratings – CCC, R&I – CCC, що є вкрай негативним показником [1].

Управління вартістю та ризиками державних цінних паперів пов'язане з компромісом, оскільки непропорційно організовані з точки зору складу кредиторів, структури термінів погашення, валют запозичення та процентних ставок боргові зобов'язання стали одними з істотних чинників виникнення та поширення економічних криз в Україні. Випуск великих обсягів таких боргових інструментів ставить державний бюджет у залежність від мінливих темпів зростання [5, с. 117].

Надмірна частка боргу в іноземній валюті створює особливі ризики, оскільки вона може призвести до курсового тиску на країну. Що і спостерігається сьогодні: значна девальвація національної валюти, а також її постійні коливання унеможливають дотримання граничного обсягу державного боргу на встановленому законом рівні, зважаючи, що в структурі державного боргу зобов'язання, номіновані в іноземній валюті, становлять близько 60% [1]. За таких умов державний борговий портфель стає джерелом нестабільності для приватного сектора, тільки обачне управління державними борговими зобов'язаннями може зробити країну менш уразливою [6, с. 138].

Слід проводити ретельний моніторинг та оцінку ризиків, притаманних структурі державного боргу. Ці ризики необхідно в міру можливості знижувати з урахуванням супутніх витрат. На кінець 2014 р. валютна структура державних цінних паперів України склалася таким чином: державні цінні папери в іноземній валюті – 663 071 млн. грн., у національній валюті – 775 057 млн. грн. Подібна валютна структура державних цінних паперів, а саме домінування боргу в національній валюті, зберігається

протягом останніх років, однак у 2014 р. спостерігається стрімке зростання позик у іноземній валюті в порівнянні з 2013 р. [1].

Розміщення на внутрішньому ринку державних позик в іноземній валюті з доходністю, що перевищує рівень процентних ставок за депозитами, посилила вразливість сектора державних фінансів до валютних ризиків. Хоча структура боргу сама по собі не є джерелом валютного ризику, оскільки основне джерело валютного ризику – це зміни на валютному ринку і процеси макроекономічного характеру, які їх обумовлюють, тому той чи інший валютний склад державних цінних паперів визначає ступінь додаткового навантаження на бюджет у разі реалізації валютного ризику.

Обтяженість країни зовнішніми запозиченнями є також причиною формування ризиків, зокрема валютних. Якщо протягом 2010–2012 рр. відношення валового зовнішнього боргу до ВВП знизилось з 90,4 до 76,6% ВВП, то починаючи з 2013 р. валовий зовнішній борг країни зростає швидше – до 78,4% ВВП на початок 2014 р. та 127,1% ВВП на початок 2015 р., що майже удвічі перевищує граничне значення – 65% ВВП. Рівень зовнішньої боргової залежності країни в цілому є надмірним також за показником відношення валового зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів та послуг, яке перевищує безпечний рівень (120%) [1].

Обґрунтована практика управління ризиками вкрай необхідна з огляду на те, що державний борговий портфель зазвичай є найбільшим фінансовим портфелем в країні і може містити ризиковані фінансові структури, здатні створити значний ризик для державного балансу і загальної фінансової стабільності [7, с. 54].

Управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів має спиратися на належну макроекономічну і фінансову політику, щоб гарантувати стійкість рівня й темпів зростання державних боргових зобов'язань. Відповідальність за підтримання обсягу боргових зобов'язань на економічно безпечному рівні та проведення аналізу боргової стійкості держави покладається на податково-бюджетні органи, які відстежують всі загрози борговій стійкості держави на основі аналізу портфельного ризику і інформують про це органи державної влади [8, с. 8].

Публічне розкриття істотних аспектів операцій з управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів забезпечить вільний доступ громадськості до документації з описом правової основи політики та операцій з управління борговими зобов'язаннями. Органам державної влади необхідно регулярно публікувати інформацію про обсяг та склад своїх існуючих боргових зобов'язань і фінансових активів, включаючи їх валютну структуру, терміни погашення та процентні ставки [9].

Для сприяння у прийнятті рішень про запозичення і зниження державного ризику органам державної влади слід враховувати характеристики фінансового ризику та інших видів ризику, пов'язаних з державними потоками грошових коштів. Необхідно ретельно оцінювати і регулювати ризики, пов'язані з державними цінними паперами в іноземній валюті, короткостроковими цінними паперами та цінними паперами з плаваючою відсотковою ставкою. Слід впровадити рентабельну політику управління грошовими коштами, щоб забезпечити можливість своєчасно виконувати свої фінансові боргові зобов'язання [10, с. 322].

Слід розробити систему, що дозволяє органам державної влади визначати і регулювати компроміси між очікуваною



вартістю і ризиком портфелю державних цінних паперів. Для оцінки ризику уряду необхідно регулярно проводити стрес-тести портфеля державних цінних паперів на основі економічних і фінансових шоків, до яких потенційно схильні державний сектор і країна в цілому. Необхідним є також створення та підтримка ефективного ринку внутрішніх державних цінних паперів, щоб звести до мінімуму вартість і ризик в середньо- і довгостроковій перспективах.

Стійке функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів є також заходом, що забезпечить ефективне управління державними борговими зобов'язаннями. В перспективі це передбачає розробку та впровадження довгострокової стратегії управління державними борговими зобов'язаннями, в основі якої лежать підсумки аналізу витрат і ризиків та орієнтація на збільшення частки внутрішнього державного боргу в загальній структурі державного боргу, що дозволить забезпечити прогресивний розвиток ринку внутрішніх боргових зобов'язань [11, с. 52].

Окрім того, на загальнодержавному рівні для подальшого розвитку сфери управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів необхідно:

- підвищити ефективність управління державними фінансами шляхом регулярного проведення активних операцій з державними цінними паперами;
- сприяти розвитку фінансового ринку в напрямку активізації вторинного ринку державних цінних паперів;
- розширювати коло інвесторів, акцентуючи увагу на залучення інституціональних інвесторів та фізичних осіб.

Диверсифікація портфеля та державних цінних паперів допоможе органам державної влади формувати широку базу інвесторів для своїх внутрішніх і зовнішніх боргових інструментів з урахуванням вартості і ризику. Диверсифікація портфеля державних цінних паперів передбачає включення до його складу різних видів фінансових активів. Вони можуть відрізнятися за складом кредиторів, термінами погашення, валютою запозичення, відсотковими ставками та ін.

Якщо розглядати ринок державних цінних паперів у контексті потенційних інвесторів, то для задоволення їх потреб необхідно диверсифікувати державні цінні папери. Основним шляхом розширення видів державних цінних паперів є створення нових типів державних зобов'язань, які будуть спрямовані тільки на інституційних інвесторів. В свою чергу, уряд має всіляко зацікавити інвесторів у інвестуванні саме в державні цінні папери, враховуючи високий ступінь забезпеченості даних фінансових інструментів шляхом надання їм державних гарантій.

За таких умов диверсифікація повинна стати дієвим інструментом зниження ризиків, оскільки негативні зміни окремого фінансового інструменту не матимуть вирішального впливу на ефективність цілого портфеля. Проте в економічній системі все взаємопов'язане, тому зниження ефективності одного виду державного цінного паперу може призвести до автоматичного зростання іншого. Звідси робимо висновок про те, що диверсифікований портфель буде піддаватися меншому ризику, адже усереднюватиме ризики його складових.

Суттєва характеристика державних цінних паперів полягає в тому, що вони повинні вважатися несхильними до ніякого ризику. Суспільство має повністю довіряти обіцянкам органів державної влади здійснювати платежі за своїми борговими зобов'язаннями вчасно і в повному обсязі. Кредитоспроможність уряду виступає єдиною і головною складовою

успіху функціонування ринку державних цінних паперів. Для досягнення і підтримки цієї кредитоспроможності уряд повинен гарантувати, що всі погашення позик і відсотків за ними виплачуються повністю і у визначений термін. До тих пір, поки інвестори впевнені в отриманні свого капіталу вчасно, уряд не повинен мати великих труднощів у випуску нових позик. Це означає, що погашення старих випусків може фінансуватися за рахунок випуску нових облігацій, дозволяючи ринку державних цінних паперів стати постійним джерелом фінансування держави. Графік строків погашення повинен бути складений таким чином, щоб забезпечити це рефінансування [12, с. 226].

**Висновки.** У зв'язку з погіршенням військово-політичного та соціально-економічного становища України наявність вказаного боргового навантаження є суттєвим додатковим дестабілізуючим фактором, що впливає на погіршення фінансової стійкості держави та практично унеможливує економічне зростання. Саме тому вказана ситуація потребує негайного вирішення, зокрема, шляхом оптимізації управління ризиками у процесі розміщення державних цінних паперів. Щоб забезпечити прогресивний розвиток ринку державних цінних паперів, необхідно:

1) стимулювати пропозицію державних цінних паперів за допомогою:

- регулярного розміщення широкого кола облігацій внутрішньої державної позики за термінами обігу в об'ємі, що дозволить виконати план державних запозичень, передбаченого законом України про державний бюджет на відповідний період;
- впровадження механізму ринкового ціноутворення у процесі розміщення державних цінних паперів, беручи до уваги інтереси інвесторів;

2) здійснювати моніторинг ризиків у процесі розміщення державних цінних паперів та управляти ними шляхом:

- розробки методологічної та нормативно-правової баз управління ризиками;
- впровадження системи внутрішнього державного контролю над управлінням ризиками;
- дострокове здійснення викупу державних фінансових зобов'язань, що дозволить економити бюджетні кошти та уникнути відсоткових ризиків;

3) покращити ліквідність державних цінних паперів за допомогою:

- використання державних боргових зобов'язань як інструменту управління ліквідністю;
- розміщення вільних ресурсів єдиного казначейського рахунку на фінансовому ринку;

4) поліпшити репутацію держави як позичальника шляхом підвищення прозорості державних запозичень:

- утвердження річного графіка первинного розміщення державних цінних паперів та завчасне оприлюднення проспектів емісії державних цінних паперів;

– сприяння обігу державних цінних паперів на фондових біржах;

- впровадження міжнародних процедур нарахування відсотків за державними цінними паперами для стимулювання попиту на них.

Виходячи з вищенаведеного, пропонуємо здійснити диверсифікацію інструментів ринку державних цінних паперів. Це, в свою чергу, дозволить органам державної влади збільшити пропозицію державних цінних паперів для вітчизняних інституційних інвесторів та населення і сприятиме розвитку ринку внутрішніх державних запозичень та дозволить знизити їх вартість.

*Література:*

1. Показники державного боргу України / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Дем'яненко І. Механізм розміщення тимчасово вільних коштів бюджету на фінансовому ринку та його ризику / [І. Дем'яненко, А. Буряк, В. Величкін] // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К., 2014. – Вип. 10(161). – С. 17–23.
3. Машина Н. Економічний ризик і методи його вимірювання: [навч. посіб.] / Н. Машина. – К.: Центр навч. літ-ри, 2003. – 188 с.
4. Про затвердження Порядку здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з управлінням державним (місцевим) боргом: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2012 р. № 815 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.gada.gov.ua/laws/show/815-2012-%D0%BF>.
5. Борщук І. Ризик і дохідність при портфельному інвестуванні комерційних банків / І. Борщук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 115–126.
6. Гарбар Ж. Аналіз сучасного стану ринку державних цінних паперів в Україні / Ж. Гарбар // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2014. – Т. 18. – № 1. – С. 136–146.
7. Петренко І. Трансформація заощаджень населення в інвестиції: досвід та проблеми в Україні / І. Петренко // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 50–61.
8. Рак Р. Державні цінні папери в сфері державних запозичень / Р. Рак, К. Ковальська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – Вип. 116. – С. 7–9.
9. Концепція розвитку ринку ОВДП в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.securities.org.ua/securities/paper/review.php?id=560&pub=4013>.
10. Даций Н. Державна інвестиційна політика на національному та галузевому рівнях: теорія, методологія, практика: [монографія] / Н. Даций. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 426 с.
11. Кучер Г. Ринок внутрішніх державних боргових зобов'язань України / Г. Кучер // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 47–58.

12. Крупка Ю. Обіг цінних паперів в Україні: наук.-практ. комент. Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» / Ю. Крупка, О. Гав'яз // Практика розгляду судами спорів, пов'язаних з обігом цінних паперів. – К.: Юрінком Інтер. – 2009. – 376 с.

**Данилюк М.Н. Теоретические основы управления рисками в процессе размещения государственных ценных бумаг**

**Аннотация.** Проанализирован объем государственных заимствований. Рассмотрена проблематика видов государственных ценных бумаг и рисков в процессе их размещения. Освещены вопросы минимизации рисков в деятельности по размещению государственных ценных бумаг в Украине. Предложена система мер предупреждения рисков и описана стратегия их минимизации путем применения диверсификации.

**Ключевые слова:** долговые обязательства, управление рисками, государственные ценные бумаги, диверсификация, внутренние долговые обязательства.

**Danyiuk M.M. Theoretical foundations of risk management in the process of of government securities of accommodation**

**Summary.** Analyzed the amount of government debt. We consider the problems of species of government securities and of risk in the process of government securities of accommodation. The questions of risks minimization in activities of government securities deployment in Ukraine. The system of measures and counter prediction of risk is proposed, and strategy to minimize them through the use of diversification is describe.

**Keywords:** debt obligations, risk management, government securities, diversification, domestic debt obligations.

Деркач Ю.Б.,

аспірант,

викладач кафедри банківської справи,

Одеський національний економічний університет

## СИСТЕМА ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ УПОВНОВАЖЕНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті проведено аналіз системи валютного контролю та її складових. Розроблено та запропоновано рекомендації щодо удосконалення системи внутрішнього контролю уповноваженого банку.

**Ключові слова:** валютне регулювання, валютний контроль, валютні операції, система, уповноважений банк.

**Постановка проблеми.** Діяльність сучасних банків ускладнюється процесами інтеграції та глобалізації. Зазначені процеси перетворюють національні валюти та ринки капіталів у елементи єдиної світової фінансової системи, що призводить до втрати контролю держави над транскордонним рухом капіталів. В умовах суперечності та непередбачуваності дій зовнішніх й внутрішніх чинників, що впливають на валютний сектор економіки, удосконалення методів валютного регулювання та валютного контролю сприятиме покращенню ситуації на валютному ринку й реалізації тактичних і стратегічних цілей валютної політики держави. Зазначене визначає актуальність дослідження, запропонованого у статті.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Проблемам організації валютних відносин та їх контролю присвячено праці багатьох вітчизняних та іноземних науковців: Дзюблюка О., Божидарніка Н., Мочерного С., Красавіної Л., Платоновой І., Брю С., Линдєрта П., Макконела К., Пєбро М. та ін.

Дослівно «контроль» – це перевірка. У найбільш загальному вигляді контроль визначають як сукупність заходів по встановленню достовірності наявної інформації, її відповідності заданим параметрам і виявленню причин її спотворення.

Наприклад, науковець Бурцева В. визначає контроль як процес, що складається з сукупності наступних дій:

- 1) визначення фактичного стану або дії керованої ланки системи управління організацією;
- 2) порівняння фактичних даних з базовими (тобто потрібними або нормативними, які прийняті за основу);
- 3) аналіз виявлених відхилень з метою оцінки впливу цих відхилень на різні аспекти діяльності досліджуваного об'єкту;
- 4) обґрунтування і аналіз причин виявлених відхилень [1, с. 12].

У Лімській декларації керівних принципів контролю приведено наступне визначення: «Контроль – не самоціль, а невід'ємна частина системи регулювання. Метою такої системи є розкриття відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності і економії витрачених матеріальних ресурсів на ранній стадії з тим, щоб мати можливість вжити коригуючі заходи, в окремих випадках притягнути винних до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяні втрати або не допустити чи скоротити такі порушення в майбутньому» [2].

Більшість вчених-економістів розглядають контроль як функцію управління. Так, Бистряков А. надає наступне визначення: «Контроль – це комплексна функція, що виступає як

невід'ємна частина діяльності управління, як самостійний управлінський процес і як цілісна система» [3, с. 7].

В економічній енциклопедії контроль визначено як:

1. елемент управління економічними об'єктами і процесами, що полягає у нагляді за ними з метою перевірки їх відповідності стану, передбаченому законами, юридичними нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами;

2. контроль за об'єктом, реальна влада, зосередження управління в одних руках [4, с. 829].

Отже, з одного боку, контроль – це процес перевірки, що супроводжує будь-яку діяльність, у тому числі господарську, з іншого – зазначений процес є складовою системи управління цією діяльністю. Реалізація контролю здійснюється як на мікрорівні, тобто на рівні суб'єкта господарювання, так і на макрорівні, а саме – загальнодержавному.

Одним із напрямків контролю в економічній сфері є *фінансовий контроль*. Укладачі фінансово-економічного словника зазначають: «Фінансовий контроль – це одна із форм управління фінансами, особлива сфера контролю, зумовлена формуванням і використанням фінансових ресурсів у всіх структурних підрозділах економіки держави» [5, с. 438].

Відповідно, фінансовий контроль охоплює різні складові фінансової сфери: *податкову, бюджетну, валютну*.

Різновидом фінансового контролю є *валютний контроль*. Варто відмітити, що в українському законодавстві взагалі відсутнє визначення терміну «валютний контроль», дослідження праць вітчизняних та зарубіжних науковців свідчить про відсутність єдиної думки щодо його сутності.

В економічній енциклопедії за редакцією Мочерного С. відзначається наступне: «Валютний контроль – комплекс заходів, за допомогою яких держава регулює порядок придбання іноземної валюти та операції з нею» [4, с. 829].

Український вчений Дзюблюк О. розглядає валютний контроль як сукупність заходів, спрямованих на забезпечення виконання встановлених державою законів, норм і правил проведення валютних операцій [6, с. 43].

Божидарник Н. визначає валютний контроль як специфічний вид фінансового контролю, який являє собою комплекс заходів, які здійснюють спеціально уповноважені державні органи та інші суб'єкти, що спрямовані на забезпечення додержання учасниками валютних правовідносин валютного законодавства України при проведенні валютних операцій [7, с. 553].

Науковець-економіст Красавіна Л. відмічає що валютний контроль – це забезпечення дотримання валютного законодавства шляхом перевірок валютних операцій резидентів і нерезидентів [8, с. 161].

Отже, основний підхід згаданих авторів полягає у визначенні цієї категорії саме як дотримання валютного законодавства, що відображає лише її *контрольну функцію*.



Західні теоретики визначають валютний контроль як:

- дії держави, спрямовані на обмеження обсягів імпорту розмірами валютної виручки від експорту товару шляхом централізації розрахунків щодо експорту та імпорту;
- дії держави, спрямовані на конвертацію валюти тільки адміністративним шляхом, тобто за курсом, встановленим державою;
- регламентація валютних операцій відносно строків здійснення розрахунків за поточними операціями та операціями, пов'язаними з рухом капіталів.

Згідно з тлумаченням валютного контролю американськими вченими, ця економічна категорія виконує насамперед регулюючу функцію.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проведений аналіз наукової літератури показав, що проблема впровадження системи валютного контролю, адекватної сучасним економічним умовам, як предмет окремого дослідження, не була належним чином розвинена. Недостатність теоретичних напрацювань негативно позначається на практиці її застосування.

**Мета статті** полягає у дослідженні системи валютного контролю. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення наступних завдань: визначення терміну «валютний контроль», дослідження системи валютного контролю та її складових, зокрема механізму, побудову ефективної системи валютного контролю на макrorівні, удосконалення системи внутрішнього контролю на рівні уповноваженого банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проведений аналіз теоретичних підходів щодо поняття «валютний контроль» дозволив сформулювати таке його визначення: **валютний контроль** – це дії державних та недержавних господарюючих суб'єктів, спрямовані на дотримання законодавства в сфері проведення валютних операцій резидентів і нерезидентів з метою досягнення цілей валютної політики країни шляхом виявлення відхилень від встановлених стандартів/норм.

Зазначимо, що при розробці будь-якої наукової категорії питання розуміння системи являється базовим. Найчастіше систему визначають як сукупність або безліч пов'язаних між собою елементів. Отже, з метою найбільш повного дослідження валютного контролю розглянемо його у вигляді системи, що складається з цілей, завдань, принципів, функцій, суб'єктів, об'єкту та механізму (рис. 1).

Згідно рис. 1, *метою* валютного контролю є дотримання валютного законодавства всіма учасниками валютних операцій.

*Завдання* полягає в реалізації наступних дій:

- оцінити ступень відповідності валютних операцій учасників ЗЕД вимогам валютного законодавства;
- встановити міру відповідальності за його порушення всім учасникам.

Ми погоджуємося з думкою вітчизняних та західних вчених щодо виконання досліджуваною нами економічною категорією *контрольної та регулюючої функцій*.

Ще одним елементом представленої системи валютного контролю виступають принципи її функціонування. Згідно рис. 1, до *основних принципів* відносять: *законності, об'єктивності, відповідальності, демократичного централізму, зворотного зв'язку* [9, с. 46].

Принцип *законності* означає, що органи валютного контролю повинні жорстко дотримуватись норм і правил валютного законодавства країни згідно з цілями валютної політики.

Принцип *демократичного централізму* проявляється в тому, що центральний банк делегує уповноваженим банкам

організацію діяльності в сфері валютного контролю; у свою чергу, банки беруть на себе відповідальність за її ефективність.



Рис. 1. Система валютного контролю

Що стосується прояву *принципу зворотного зв'язку*, він проявляється в наданні звітності з валютного контролю комерційними банками центральному, що використовується ним для систематизації інформації та дозволяє формувати уявлення про стан валютного контролю в різних регіонах і в країні в цілому.

Об'єкт системи валютного контролю відповідає на питання, що саме контролюють суб'єкти, на що направлені їх дії. Згідно рис. 1, *об'єктом системи валютного контролю виступають валютні операції*, що здійснюються в сферах *торгівлі товарами, послугами, об'єктів інтелектуальної власності, міжнародного руху капіталів та міжнародної міграції робочої сили*.

Відповідно, валютні операції, що проводяться резидентами і нерезидентами в зазначених сферах, потребують використання ефективного механізму контролю, адекватного їх специфіці. Зазначений механізм системи валютного контролю як комплексне явище, що складається з ряду елементів і має декілька рівнів, науковцями майже не досліджене. У більшості випадків вчені розглядають лише окремі складові цієї категорії.

В загальному вигляді термін «механізм» в перекладі з грецької мови – це внутрішній устрій машини, приладу, апарату, що приводить їх в дію. Щодо економічної науки, проведене дослідження свідчить про відсутність чіткого визначення цього терміну. Однак ми погоджуємося з думкою Дерев'яно О., що зазначає: «Під поняттям «механізм» традиційно мається на увазі спосіб функціонування певної системи, тому доцільно визначати господарський механізм як *спосіб функціонування господарської системи* [10, с. 28–34]. Отже, *механізм системи валютного контролю* – це один із способів функціонування валютної системи держави.

На нашу думку, механізм системи валютного контролю доцільно розглядати на двох рівнях.

*Верхній рівень механізму системи валютного контролю* представляє собою *методичні, організаційно-правові положення*, що визначають порядок проведення валютних операцій. Зазначені положення сформовані у вигляді законів, нормативних актів, постанов уповноважених органів.



На нижчому рівні механізм системи валютного контролю виступає як сукупність взаємопов'язаних **форм та методів**, що саме забезпечують виконання валютного законодавства при проведенні операцій з іноземною валютою.

Більшість економістів розрізняють залежно від часу проведення наступні **форми валютного контролю**: попередній контроль, поточний контроль, наступний контроль (рис. 1).

Під **методами валютного контролю** слід розуміти набір прийомів, що застосовуються контролюючими органами з метою виконання його завдань. Оскільки валютний контроль є різновидом фінансового контролю, то його реалізація здійснюється аналогічними методами: *ревізія, перевірка, обстеження, аналіз, інвентаризація*.

Наступною складовою системи валютного контролю, згідно з рис. 1, виступають її **суб'єкти**, а саме:

– *органи* (Національний банк України, Кабінет Міністрів України, Державна податкова адміністрація України, Міністерство транспорту і зв'язку, Державна митна служба);

– *агенти валютного контролю* (уповноважені банки, тобто банки, що зареєстровані на території України та мають генеральну ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій з валютними цінностями) [2]. В Україні переважна більшість комерційних банків є уповноваженими: ПАТ «ПриватБанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «ОТП БАНК», АТ «УкрСиббанк», АТ «Укрексімбанк», ПАТ «БАНК ВОСТОК» і т.д.;

– *учасники ЗЕД* (фізичні та юридичні особи, що проводять операції з валютними цінностями).

Головними учасниками в системі валютного контролю є центральний та уповноважені банки. Центральний банк України, з одного боку, є професійним учасником валютного ринку, а з іншого – основним органом, що забезпечує регулювання та нагляд за діяльністю уповноважених банків на цьому ринку.

У свою чергу, уповноважені банки виступають найбільш активними учасниками валютного ринку, що виконують повний спектр валютних операцій, задовольняючи потреби як власні, так і своїх клієнтів. Одночасно комерційні банки зобов'язані контролювати клієнтську діяльність з метою запобігання незаконних операцій з іноземною валютою та звітувати центральному банку щодо результатів перевірок. У випадку порушення виконання функцій агентів валютного контролю на уповноважені банки накладаються відповідні стягнення [2].

Результати проведення перевірок працівниками НБУ щодо порушення вимог валютного законодавства наведено в таблиці 1.

Згідно з даними таблиці 1, у 2013–2014 рр. відбулося зменшення кількості порушень з 1291 до 920 одиниць, що призвело до скорочення суми стягнень з 5167,10 тис. грн. до 3619,00 тис. грн. В 2014 р. найбільшу питому вагу займають такі порушення, як несвочасне подання, приховування звітності про валютні операції – 44,3%, невиконання функцій агента

Таблиця 1

Результати проведення перевірок щодо порушення вимог валютного законодавства [11]

ВИДИ ПОРУШЕНЬ	За 2013 р.			За 2014 р.		
	кількість порушень, од.	сума, тис. грн.	Питома вага, %	кількість порушень, од.	сума, тис. грн.	питома вага, %
Несвочасне подання, приховування або перекручення звітності про валютні операції	975	1 703,40	33,0	712	1 604,80	44,3
Невиконання функцій агента валютного контролю	167	2 290,70	44,3	129	883,4	24,4
Порушення порядку торгівлі валютою на МВРУ	16	715,6	13,8	8	135,5	3,7
Невиконання порядку декларування валютних цінностей	8	2,1	0,01	1	0,2	0,01
Використання валюти як засобу платежу на території України без наявності індивідуальної ліцензії	112	437,6	8,5	70	995,1	27,5
Розміщення валютних цінностей на рахунках за межами України без ліцензії	13	17,7	0,3	0	0	0
Усього	1 291	5 167,10	100	920	3 619	100

Таблиця 2

Характеристика елементів механізму внутрішнього контролю банку

	Назва елемента	Характеристика елемента
1.	Контрольне середовище	Загальне відношення, поінформованість і практичні дії, заходи й процедури керівництва банку, спрямовані на підтримку й удосконалення системи внутрішнього контролю
2.	Регламентация	Система нормативних документів, що регулюють діяльність банку, його підрозділів і співробітників. Включає розробку, прийняття й дотримання нормативних документів, установлення рівнів відповідальності й поділ обов'язків, ідентифікацію сфери потенційних конфліктів інтересів
3.	Оцінка ризиків	Процес виявлення й усунення ризиків, а також їхніх можливих наслідків
4.	Контрольні процедури	Методи й правила, розроблені для перевірки досягнення встановлених банком цілей, спрямовані на запобігання, виявлення й виправлення помилок і перекручувань, які можуть виникнути при проведенні операцій
5.	Інформація й комунікації	Процеси збору, підготовки й передачі інформації, що дозволяють забезпечити достатність, точність і своєчасність інформації, необхідної співробітникам банку для виконання їхніх обов'язків
6.	Моніторинг системи внутрішнього контролю	Ведення на постійній основі спостереження за функціонуванням внутрішнього контролю з метою оцінки відповідності його стану встановленим вимогам, виявлення причин можливих невідповідностей і вживання заходів щодо вдосконалення системи внутрішнього контролю

валютного контролю – 24,4% та найменшу – невиконання порядку декларування валютних цінностей – 0,01%.

Отже, велика кількість порушень з боку банків вимагає створення ними надійної системи внутрішнього контролю, що дозволить об'єктивно оцінити:

- ефективність проведення операцій з іноземною валютою;
- достовірність отриманої фінансової інформації;
- відповідність проведення валютних операцій та отриманої щодо них інформації вимогам законодавства й внутрішнім документам.

Ключовим елементом системи внутрішнього контролю банку виступає її механізм. Характеристика складових механізму внутрішнього контролю уповноваженого банку представлена в таблиці 2.

Згідно з даними таблиці 2, система внутрішнього контролю банку складається з шести пов'язаних між собою елементів: *контрольне середовище, регламентація, оцінка ризиків, контрольні процедури, інформація й комунікації, моніторинг системи внутрішнього контролю*.

Запропонована система внутрішнього контролю дозволить уповноваженому банку покращити якість виконання функцій агента валютного контролю, уникнути несвоєчасного подання звітності про валютні операції та інших порушень валютної дисципліни.

**Висновки.** Тривале скорочення експортних операцій, дефіцит платіжного балансу, вкрай низький рівень золотовалютних резервів і, як наслідок, різке знецінення курсу національної валюти потребують впровадження низки жорстких заходів в сфері валютного регулювання. Реалізація адміністративно-правових методів потребує створення ефективної системи валютного контролю. Зазначена система повинна гармонійно поєднувати в собі цілі, завдання, принципи, функції, суб'єкти, об'єкт та механізм. Особливе місце в досліджуваній системі займає її механізм. Покращення роботи верхнього рівня запропонованої нами моделі механізму валютного контролю необхідно розпочинати з реформування законодавства, а саме: прийняття нового Закону «Про валютне регулювання і валютний контроль». Введення в дію зазначеного Закону сприятиме удосконаленню форм та методів контролю, що забезпечують збір інформації, її систематизацію, виявлення порушень в різних сферах проведення валютних операцій, формуючи нижчий рівень досліджуваного механізму.

Впровадження уповноваженим банком запропонованої нами системи внутрішнього контролю валютних операцій, надасть позитивний ефект у вигляді росту довіри з боку клі-

єнтів, зміцнення репутації банківської установи у зв'язку з скороченням порушень валютного законодавства та витрат на оплату штрафів.

#### Література:

1. Бурцев В.В. Государственный финансовый контроль: методология и организация / В.В. Бурцев. – М.: Маркетинг, 2006. – 417 с.
2. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>.
3. Быстряков А.Я. Государственный финансовый контроль / А.Я. Быстряков. – М.: РУДН, 2011. – 271 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – С.1072.
6. Дзюблук О.В. Валютна політика: [підручник] / О.В. Дзюблук. – К.: Знання, 2007. – 422 с.
7. Божидарнік Н.В. Валютні операції: [підручник] / Н.В. Божидарнік, Т.В. Божидарнік. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 698 с.
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л.Н. Красавина, С.А. Былинник, Д.В. Смыслов [и др.]. – М.: СТиТ, 2003. – 245 с.
9. Платонова И.Н. Валютное регулирование в современной мировой экономике: [монография] / И.Н. Платонова. – М., 1999. – 167 с.
10. Дерев'яно О.Г. Фінансово-кредитний механізм в системі стратегічного управління / О.Г. Дерев'яно // Фінанси України. – 1998. – № 7. – С. 28–34.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

#### Деркач Ю.Б. Система валютного контролю уповноважених банків України

**Анотація.** В статті проведено аналіз системи валютного контролю і її елементів. Розроблені і пропозовані рекомендації по удосконаленню системи внутрішнього контролю уповноваженого банку.

**Ключевые слова:** валютное регулирование, валютный контроль, валютные операции, система, уполномоченный банк.

#### Derkach Y.B. The system of currency control of Ukrainian banks

**Summary.** The article analyzes the system of exchange controls and its elements. Developed and offered recommendations for improving the internal control system of the bank.

**Keywords:** currency regulation, control, currency transactions, system, bank.

*Жадан О.В.,  
аспірант,  
Науково-дослідний фінансовий інститут  
Академії фінансового управління*

## ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ПРИ ВИКОНАННІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

**Анотація.** У статті розглянуто особливості класифікації видів фінансового контролю виконання місцевих бюджетів за доходами і видатками та проаналізовано нормативно-правові документи, в яких наводиться така класифікація. Запропоновано внести зміни до Бюджетного кодексу України і Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» та визначити в них такі види фінансового контролю: наступний контроль, тематична перевірка та громадський контроль.

**Ключові слова:** фінансовий контроль, класифікація видів фінансового контролю, керівні принципи контролю, контрольні заходи (перевірка, аудит, ревізія, аналіз), доходи і видатки бюджету.

**Постановка проблеми.** Виконання місцевих бюджетів є складним і багатоступінчастим процесом, що потребує ефективного управління з боку органів місцевого самоврядування та повинен бути максимально прозорим і відкритим для громадян країни. Останнім часом побільшало випадків нецільового використання та розкрадання коштів місцевих бюджетів, що призводить до катастрофічної недостатності грошей, які повинні спрямовуватись на соціально-економічний розвиток регіонів.

Важливим інструментом управління коштами місцевих бюджетів є фінансовий контроль на кожному етапі бюджетного процесу. Йдеться про вчасне та ретельне спостереження й перевірку планування як формування доходів, так і здійснення видатків місцевих бюджетів з метою виявлення фінансових порушень і недопущення неефективного витрачання бюджетних коштів. Для підвищення дієвості фінансового контролю виникає необхідність дослідження його класифікації, що дозволить визначити види, форми та методи фінансового контролю, які слід застосовувати для покращення управління коштами місцевих бюджетів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У фаховій літературі про інтерес учених до теми класифікації видів фінансового контролю бюджетного процесу свідчать праці Аюбова Н.А., Гуцаленко Л.В., Кушніра І.В., Ніколаєвої О.М. та інших науковців.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас питання щодо видів фінансового контролю виконання місцевих бюджетів є недостатньо вивченими, особливо це стосується аспектів визначення класифікаційних ознак фінансового контролю доходів і видатків місцевих бюджетів.

**Мета статті** полягає у дослідженні класифікації фінансового контролю та наданні пропозицій щодо визначення тих його видів, які доцільно застосовувати в процесі контролю виконання місцевих бюджетів за доходами і видатками.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансовий контроль виконання місцевих бюджетів за доходами і видатками здійснюється Рахунковою палатою України, яка

є вищим органом фінансового контролю в Україні, а також органами Державної фінансової інспекції України, Державної казначейської служби України, Державної фіскальної служби України, Міністерством фінансів України, місцевими фінансовими органами, місцевими державними адміністраціями, відповідними місцевими радами та розпорядниками бюджетних коштів. Повноваження цих органів, а також правові й організаційні засади здійснення державного фінансового контролю виконання місцевих бюджетів визначають такі нормативно-правові акти: Бюджетний [1] і Податковий [2] кодекси України, закони України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [3] і «Про Рахункову палату» [4] та Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами» [5].

Види фінансового контролю виконання місцевих бюджетів за доходами і видатками, який здійснюється вищезазначеними уповноваженими органами, визначаються у нормативно-правовій базі [1–5] та розкривають сутність форм і методів, що застосовуються цими органами під час виконання своїх функцій.

Сучасний стан фінансової бази місцевих бюджетів, який характеризується недостатніми обсягами коштів, свідчить про необхідність посилення ефективності фінансового контролю виконання місцевих бюджетів, що можливо досягти шляхом наукового дослідження класифікації існуючих видів контролю та внесення пропозицій щодо її вдосконалення.

Класифікація фінансового контролю виконання бюджетів різних рівнів у науковій літературі розглядається не дуже широко та, крім цього, має певні суперечності, зокрема щодо визначення критеріїв, за якими класифікуються види фінансового контролю.

Так, у працях учених, які досліджували дане питання (Аюбов Н.А., Гуцаленко Л.В., Кушнір І.В., Ніколаєва О.М. і Романенко О.Р.), контроль поділяється на попередній, поточний і наступний. При цьому Гуцаленко Л.В., Кушнір І.В. і Ніколаєва О.М. стверджують, що критерієм такого поділу є періодичність (час) здійснення контролю, а Аюбов Н.А. та Романенко О.Р. – форма контролю. Хоча формою контролю таку класифікацію навряд чи можна назвати, тому що насправді за таких умов контроль поділяється залежно від періоду його здійснення, наприклад, перед реєстрацією бюджетних зобов'язань (попередній), у процесі їх реєстрації та проведення оплати за платіжним дорученням (поточний) або після здійснення оплати (наступний).

Вищезазначені науковці виділяють такі види контролю: ревізія, аудит, перевірка, обстеження й ін. Водночас Гуцаленко Л.В. і Ніколаєва О.М. стверджують, що критерієм класифікації є форма контролю, а Романенко О.Р. та Аюбов Н.А. – методи його здійснення. Вважаємо, що ці види контролю класифікуються саме за формами, а не за методами, тому що

методом взагалі вважається спосіб, за допомогою якого досліджується певний об'єкт, наприклад, ревізія може здійснюватись методом суцільного або вибіркового спостереження тощо.

Стосовно класифікації видів перевірок, то Кушнір І.В., виділяючи виїзну та камеральну перевірки, стверджує, що класифікаційною ознакою є місце здійснення контролю, а тематичною – обсяг охоплення операцій. При цьому в його праці не наводиться класифікація за формами контролю (наприклад, аудит, ревізія та ін.).

Залежно від інформаційного забезпечення проведення фінансового контролю Гуцаленко Л.В., Кушнір І.В. і Романенко О.Р. поділяють його на документальний і фактичний, а від характеру взаємовідносин об'єкта і суб'єкта Аюбов Н.А., Гуцаленко Л.В., Кушнір І.В. і Романенко О.Р. – на зовнішній, внутрішній та інші види. Отже, в науковій літературі відсут-

ній єдиний підхід до класифікації ознак фінансового контролю у бюджетній сфері.

Нормативно-правове забезпечення діяльності органів фінансового контролю в Україні повинне базуватись на документах, що застосовуються у зарубіжній практиці.

Класифікація контролю при управлінні бюджетними коштами у більшості країн світу визначається у Лімській декларації керівних принципів контролю [6], прийнятій у 1977 р. ІХ Конгресом Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) (надалі – Лімська декларація) [7]. Згідно з Лімською декларацією, її ключові елементи повинні враховуватись при розробці законодавства в усіх країнах – членах INTOSAI, тому що це дозволить застосовувати єдиний підхід до управління бюджетними коштами у різних державах.

Таблиця 1

Дослідження класифікації видів фінансового контролю

Складові фінансового контролю	Бюджетний кодекс України [1]	Податковий кодекс України [2]	Закон		Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами» [5]	Лімська декларація [6]	Пропозиції автора
			«Про Рахункову палату» [4]	«Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [3]			
<b>Види контролю виконання:</b>							
<b>– доходів бюджету</b>							
Камеральна перевірка		+					
Документальна перевірка		+					
Планова перевірка		+					
Позапланова перевірка		+					
Виїзна перевірка		+					
Невиїзна перевірка		+					
<b>– видатків бюджету</b>							
Попередній контроль					+		
Поточний контроль					+		
Перевірка державних закупівель				+			
<b>– доходів і видатків бюджету</b>							
Контроль за дотриманням бюджетного законодавства	+						
Внутрішній контроль	+					+	
Внутрішній аудит	+						
Державний зовнішній фінансовий контроль (аудит)			+			+	
– фінансовий аудит			+				
– аудит ефективності			+				
– аналіз			+				
– тематична перевірка							+
Державний фінансовий контроль				+			
– фінансовий аудит				+			
– інспектування				+			
Попередній контроль						+	
Наступний контроль							+
Контроль за фактом		+				+	
Формальний контроль						+	
Контроль виконання						+	
Громадський контроль							+



З метою проведення аналізу відповідності видів фінансового контролю виконання місцевих бюджетів, що застосовуються в Україні, до видів контролю, визначених у Лімській декларації, розглянемо таблицю 1.

Аналіз змісту таблиці 1 показує, що фінансовий контроль виконання місцевих бюджетів поділяється на види, що застосовуються під час перевірки доходів (визначаються тільки у Податковому кодексі України [2]); види, що застосовуються під час перевірки видатків місцевих бюджетів (визначаються тільки у Наказі Мініфіну «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами» [5]), а також види, що застосовуються під час перевірки виконання місцевих бюджетів як за доходами, так і за видатками (визначаються у Бюджетному кодексі України [1], законах України «Про Рахункову палату» [4] і «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [3]). Хоча, вважаємо, що майже всі види контролю (крім перевірки здійснення державних закупівель за рахунок бюджетних коштів) можна застосовувати для перевірки виконання місцевих бюджетів як за доходами, так і за видатками.

Установлені в Лімській декларації види контролю не поділяються за подібним принципом, крім цього, деякі з них мають іншу назву, ніж у законодавстві України [6], але за змістом вони є подібними. Наприклад, у Лімській декларації визначено «контроль за фактом», який є аналогічним терміну «фактична перевірка», тому що обидва терміни розуміють як перевірку факту фінансового порушення після отримання інформації про такий факт.

Відповідно до законодавства України [1–5], види фінансового контролю виконання місцевих бюджетів за доходами і видатками класифікуються наступним чином.

1. Залежно від взаємовідносин об'єкта та суб'єкта (зовнішній і внутрішній контроль і внутрішній аудит).

*Зовнішній контроль* – це перевірка здійснення розпорядниками коштів місцевих бюджетів операцій із такими коштами, що проводиться Рахунковою палатою України або іншими органами, уповноваженими на виконання фінансового контролю.

*Внутрішнім контролем* є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності й ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності розпорядників коштів місцевих бюджетів.

*Внутрішнім аудитом* є діяльність, спрямована на вдосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання коштів місцевих бюджетів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетних установ і поліпшення внутрішнього контролю.

2. Залежно від часу проведення контролю (попередні та поточний).

Органи Державної казначейської служби України з метою забезпечення контролю за цільовим спрямуванням бюджетних коштів у частині виконання місцевих бюджетів за видатками здійснюють:

1) *попередній контроль* – на етапі реєстрації бюджетних зобов'язань розпорядників та одержувачів бюджетних коштів;

2) *поточний контроль* – у процесі оплати рахунків розпорядників та одержувачів бюджетних коштів.

3. За інформаційним забезпеченням (камеральна, документальна та фактична перевірки).

Під *камеральною* розуміється перевірка, що проводиться у приміщенні контролюючого органу виключно на підставі наяв-

них у нього, наприклад, податкових декларацій (розрахунків) платника податків, даних системи електронного адміністрування податку тощо.

*Документальною* вважається перевірка на підставі документів розпорядника бюджетних коштів (кошторис доходів і видатків, договір про закупівлю, платіжне доручення тощо) або платника податків (податкова декларація, фінансова, статистична, інша звітність й ін.).

*Фактична перевірка* зазвичай проводиться у разі отримання в установленому законодавством порядку інформації про фінансове порушення. Здійснюється без попереднього повідомлення від контролюючого органу про перевірку та за місцем фактичного провадження діяльності платником податків або розпорядником бюджетних коштів.

4. За організаційними ознаками (планова та позапланова перевірки).

*Планова перевірка* проводиться тільки відповідно до узгодженого раніше плану-графіку перевірок.

*Позапланова* не передбачається у плані роботи контролюючого органу.

5. За місцем проведення (виїзна та невиїзна перевірки).

*Виїзною* вважається перевірка за місцезнаходженням об'єкта контролю, наприклад, платника податків або розпорядника бюджетних коштів.

*Невиїзна* проводиться в приміщенні контролюючого органу.

6. Залежно від форми фінансового контролю за виконанням місцевих бюджетів.

Поділяється на: фінансовий аудит, аудит ефективності, аналіз, перевірка державних закупівель та інспектування.

*Фінансовий аудит* здійснюється Рахунковою палатою України і полягає у перевірці, аналізі й оцінці правильності ведення, повноти обліку та достовірності звітності щодо надходжень і витрат бюджету, встановленні фактичного стану справ щодо цільового використання бюджетних коштів та дотримання законодавства при здійсненні операцій із бюджетними коштами.

Також *фінансовий аудит* проводиться органами Державної фінансової інспекції України з метою перевірки й аналізу фактичного стану справ щодо законного й ефективного використання бюджетних коштів, правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірності фінансової звітності.

*Аудит ефективності* передбачає розкриття фактичного стану справ і оцінку своєчасності та повноти бюджетних надходжень, продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів, законності, своєчасності та повноти прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу, стану внутрішнього контролю розпорядників бюджетних коштів.

*Аналіз* здійснюється з метою встановлення дотримання законності, ефективності та стану прозорості використання коштів місцевих бюджетів. За його результатами складається висновок і подаються відповідні пропозиції.

*Перевірка здійснення державних закупівель* за рахунок бюджетних коштів полягає у документальному та фактичному аналізі дотримання розпорядниками бюджетних коштів законодавства про державні закупівлі та проводиться органом державного фінансового контролю на всіх стадіях державних закупівель.

*Інспектування* здійснюється органом державного фінансового контролю у формі ревізії, що має своєю суттю документальну та фактичну перевірку певного комплексу або окремих питань фінансової діяльності розпорядника бюджетних коштів, яка повинна забезпечувати виявлення наявних фактів пору-

шення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб.

Залежно від особливостей об'єкта контролю орган, уповноважений на здійснення фінансового контролю, обирає контрольний захід (перевірку, аудит, ревізію або аналіз), який потрібно застосувати під час перевірки.

Отже, вважаємо, що види фінансового контролю виконання місцевих бюджетів за доходами і видатками потрібно класифікувати за: періодичністю фінансових операцій (попередній, поточний, наступний), інформаційним забезпеченням (фактичний і документальний), формами здійснення (ревізія, аудит, спостереження тощо), характером взаємовідносин об'єкта та суб'єкта (зовнішній і внутрішній), організаційними ознаками (плановий і позаплановий) і за місцем здійснення контролю (безпосередньо на місці та дистанційний).

Крім вищенаведених видів фінансового контролю виконання місцевих бюджетів у практичній діяльності застосовуються й інші його форми та різновиди, яких не наведено у нормативно-правових документах України [1–5]. Тому з метою впорядкування та підвищення ефективності діяльності контролюючих органів і приведення класифікації видів фінансового контролю у відповідність до міжнародної практики пропонуємо визначити наступні види фінансового контролю.

Так, органами Державної казначейської служби України здійснюється попередній і поточний фінансовий контроль. Але потрібно зазначити, що такі форми контролю, як аудит ефективності використання бюджетних коштів, ревізія, здійснюються після проведення фінансових операцій, тому вважаємо за доцільне у статті 2 розділу 1 Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [3] видом контролю залежно від періоду (часу) перевірки визначити наступний контроль.

Також у процесі фінансового контролю часто має місце його застосування щодо певного напрямку процесу виконання місцевих бюджетів, тобто можуть перевірятися доходи, видатки бюджету або здійснення процедур закупівель за рахунок бюджетних коштів, виконання кошторису видатків розпорядника бюджетних коштів тощо. Отже, пропонуємо внести зміни до статті 2 розділу 1 Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [3] і до методів контролю віднести тематичну перевірку виконання місцевих бюджетів за доходами і видатками.

Останнім часом актуальним питанням є забезпечення прозорості та відкритості інформації про використання бюджетних коштів. В Україні вже визначено правові основи і порядок забезпечення доступу до інформації про використання бюджетних коштів і створено відповідні веб-портали в мережі Інтернет, на яких зацікавлені особи можуть переглядати інформацію про використання коштів місцевих бюджетів. Тому пропонуємо у статті 26 розділу 1 Бюджетного кодексу України [1] залежно від взаємовідносин об'єкта та суб'єкта визначити громадський контроль, який можна трактувати як контроль, що здійснюється у формі моніторингу й аналізу інформації про використання бюджетних коштів громадськими організаціями й іншими зацікавленими особами.

**Висновки.** Таким чином, з метою підвищення якості фінансового контролю вважаємо за необхідне внести зміни до Бюджетного кодексу України [1] та Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [3], в яких установити такі види фінансового контролю: наступний контроль, тематична перевірка та гро-

мадський контроль. Це дозволить зменшити кількість фінансових порушень і підвищити рівень дотримання розпорядниками бюджетних коштів вимог щодо прозорості інформації про виконання місцевих бюджетів. Подальшим дослідженням у цьому напрямку стане визначення об'єкта фінансового контролю виконання місцевих бюджетів.

#### Література:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
3. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.93 р. № 2939-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>.
4. Про Рахункову палату: Закон України від 02.07.2015 р. № 576-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.
5. Порядок казначейського обслуговування державного бюджету за витратами: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2012 р. № 1407 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0130-13/page>.
6. Лімська декларація керівних принципів контролю: прийнята IX Конгресом Міжнародної організації вищих контрольних органів (INTOSAI) у 1977 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/604\\_001](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/604_001).
7. Інформація про міжнародне співробітництво (INTOSAI). Офіційний веб-сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/ru/publish/article/16733113>.

#### Жадан О.В. Применение классификационных признаков финансового контроля при исполнении местных бюджетов

**Аннотация.** В статье рассмотрены особенности классификации видов финансового контроля исполнения местных бюджетов по доходам и расходам и проанализированы нормативно-правовые документы, в которых приводится такая классификация. Предложено внести изменения в Бюджетный кодекс Украины и Закон Украины «Об основных принципах осуществления государственного финансового контроля в Украине»; выделить в этих документах такие виды финансового контроля: заключительный контроль, тематическая проверка и общественный контроль.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, классификация видов финансового контроля, руководящие принципы контроля, контрольные мероприятия (проверка, аудит, ревизия, анализ), доходы и расходы бюджета.

#### Zhadan O.V. Using sign classification of financial control by execution local budget

**Summary.** The article presents the gist of classification of financial control by execution of local budget in revenue and expenditure and in article were analysed the law documents, which include the structure of this classification. Author gave the proposals to do changes in Budgetary Code of Ukraine and Act about main principles of state financial control in Ukraine and add new types of financial control: follow-up control, thematic review and control from public scrutiny.

**Keywords:** financial control, classification kinds of financial control, guidelines for monitoring, control measures (verification, audit, revision, analyse), budget revenues and expenditures.

*Жмурко Н.В.,  
к.е.н., доцент,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,  
Львівський національний університет імені Івана Франка*

*Березна С.І.,  
студентка,  
Львівський національний університет імені Івана Франка*

## АНАЛІЗ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗРОСТАЮЧОЇ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

**Анотація.** У статті досліджено сутність монетизації економіки, проведено аналіз стану грошової маси України за період 2008–2014 рр. Особливу увагу приділено дослідженню динаміки змін грошових агрегатів, коефіцієнтам готівки і монетизації економіки.

**Ключові слова:** грошова маса, грошові агрегати, коефіцієнт готівки, монетизація, коефіцієнт монетизації, динаміка рівня монетизації.

**Постановка проблеми.** Світова фінансова криза виснажила фінансову та грошову системи, а тому ймовірність здійснення інноваційно-технологічного прориву або реалізація вдалого інвестиційного проекту зводиться нанівець. Українська економіка володіє грошовими ресурсами, що співставні з коштами середньої міжнародної корпорації. Об'єктивні та суб'єктивні причини перешкоджають виходу іноземних інвесторів на вітчизняний ринок, крім того, інвестиційний клімат в Україні не є сприятливим для цього.

У період економічних зрушень та криз економісти всіх без винятку держав приділяють значну увагу такому макроекономічному показнику, як монетизація, який визначає достатність коштів для економіки. Варто зазначити, що поняття монетизації є досить неоднозначним, але вчені у своїх висновках зводять до того, що достатній рівень монетизації економіки є важливою передумовою вдалого розвитку економіки в загальному та кожній окремій сфері, адже своєчасне і повне виготовлення та реалізація валового внутрішнього продукту, успішне формування централізованих фондів грошових коштів, прогресивний розвиток фінансового ринку, банківської сфери, накопичення достатніх заощаджень населення можливе за умови достатнього забезпечення економіки грошовими коштами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У даний період в умовах глобальних викликів економісти приділяють значну увагу монетизації, показнику, який визначає склад сукупного попиту і ємкість внутрішнього ринку та достатність коштів для економіки. Сучасний погляд на проблеми монетизації економіки відображенні у працях І.В. Альошина [3], Л.А. Горбатьок [8], А. Гриценко, П. Круша [6], Т.В. Медвідь [7], С.В. Науменкова [2], Д. Патінкіна, В. Стельмах [1], П. Самуельсона, Ф. Хайека, Л. Харіса, та низки інших.

Не зменшуючи рівень вище перелічених праць, вважаємо за доцільне більш детально ознайомитись з проблемами зростаючої монетизації економіки в роки загострення фінансово-економічних криз.

**Мета статті** полягає у визначенні сутності та причини змін рівня монетизації економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Монетарна система України визначається низкою перехідних процесів, а саме: внутрішня перехідність грошової системи, зумовлена її незрілим характером, перехідний характер економіки України, глобальна соціально-економічна перехідність, яка також є вагомим чинником монетарного розвитку.

Поняття монетизації є досить багатозначним, але більшість вчених у своїх наукових працях приходять до висновку, що передумовою вдалого розвитку економіки слугує достатній рівень монетизації економіки. У випадку надмірного рівня монетизації на країну очікують періодичні інфляційні кризи, а у разі занадто низької монетизації – стагнаційний стан фондового, товарного і валютного ринків, тривалі кризи збуту і платежів, бартеризація товарного обігу та акумулювання незначних об'ємів заощаджень і, як наслідок, інвестицій [1, с. 28].

Деякі автори трактують монетизацію економіки як запас грошової маси на 1 грн. валового національного продукту, який дорівнює відношенню грошової маси до ВВП. На нашу думку, найбільш вдале визначення монетизації здійснено І.Е. Грековим. Автор вважає, що монетизація економіки – одна з найважливіших об'єктивних характеристик економічної системи, яка відображує насиченість ліквідними активами, здатними виконувати такі функції, як засіб платежу та обігу і визнаними як гроші, а рівень монетизації економіки в кінцевому варіанті визначається ступенем розвитку грошово-кредитної системи та економіки в цілому, але водночас монетизація визначає свободу руху капіталу в економіці [2, с. 19].

Відомо, що основним показником, що характеризує пропозицію грошей в економіці у відношенні до пропозиції товарів та послуг, що склалася в країні, є показник монетизації економіки:

$$KM = M3 / \text{ВВП}, \quad (1)$$

де  $KM$  – коефіцієнт монетизації,  $M3$  – грошова маса в країні, ВВП – номінальний валовий внутрішній продукт.

Зауважимо, що у розвинутих країнах прийнятним значенням коефіцієнта монетизації є 70–80%, однак для кожної держави рівень монетизації визначається з урахуванням особливостей даної національної грошової системи та розвитку економіки в цілому. Наприклад, у Німеччині рівень монетизації становить 70%, у Великій Британії – 90%, Японії – 114%, Китаї – 160%.

Проблема насичення грошовими коштами економіки є досить актуальною для України, оскільки умови забезпечення та підтримки стабільності грошової сфери економіки та її реального сектора обумовлюються відповідністю таких двох основних факторів:



- реальних потреб у грошах для здійснення господарського обороту;
- рівня їх фактичного надходження до обігу.

У багатьох працях як вітчизняних, так і зарубіжних економістів йдеться про наявність взаємозв'язку між показником ВВП на душу населення та рівнем монетизації [3, с. 123]. Пояснюється це достатньо просто: у структурі споживання країн, які розвиваються, переважають товари щоденного вжитку, а левова частка доходів економічно активного населення йде на задоволення першочергових потреб. Відповідно, у структурі грошових агрегатів найбільшу питому вагу займає готівка (табл. 1), а обсяги заощаджень значно менші.

Як видно з таблиці 1, з початку нинішнього десятиріччя сукупна грошова пропозиція в економіці України (агрегат М3) збільшилася майже у три рази. Але це не призвело до суттєвого збільшення рівня цін, тому що зростання грошової маси в цілому відповідало попиту на гроші.

Значна частка готівки (М0) в загальній масі грошей (М3) свідчить про незадовільну структуру грошової маси й інші негативні явища на грошовому ринку ускладнює регулювання Національним банком України грошового обігу та провокує інфляцію [4, с. 31].

В Україні у перші роки незалежності проблема монетизації економіки полягала в тому, щоб узгодити обсяг грошової маси в обігу з розмірами товарної пропозиції, тому динаміка рівня монетизації української економіки виявилася у двох чітко виражених етапах – зниження (демонетизація) впродовж 1991–1995 рр. з 80,2 % у 1991 р. до 13,1 % у 1995 р. і поступове зростання (ремонетизація) з флуктуацією протягом кожного з років, 13,1 % у 1995 р. до 17,4 % у 1999 р., а з 2000 по 2008 р. рівень монетизації зростав надзвичайно швидкими темпами до початку фінансової кризи. При цьому темпи зростання

монетизації упродовж 2000–2007 рр. були високими. У 2008 р. рівень монетизації економіки України, розрахований за всіма агрегатами, крім М0, знизився. У 2008–2009 рр. спостерігаємо падіння коефіцієнта монетизації економіки, у 2008 р. він зменшився на 0,6 порівняно з 2007 р. та становив 54,4%, а у 2009 р. він зменшився ще на 1%. Причиною зменшення рівня монетизації були макроекономічні дисбаланси в економіці країни, які були викликані світовою фінансово-економічною кризою.

Як видно з таблиці, у 2010 р. знову можемо спостерігати підвищення рівня монетизації, яка склала 54,6%, що може бути пояснене виходом економіки України з кризи. Відтак, зниження коефіцієнта монетизації на 2,6 пункти у 2011 р. відбулось за рахунок різкого зростання номінального ВВП на 20% протягом року. За результатами 2013 р. коефіцієнт монетизації склав 62,5%, його різке зростання на 7,7 пункти щодо 2012 р. насамперед пов'язане зі збільшенням грошової маси на 17,6%.

Динаміка показників рівня монетизації у 2014 р. засвідчує, що відбулося збільшення насиченості економіки «короткими» грошима, які можуть в майбутньому спричинити інфляцію [5]. Динаміку рівня монетизації української економіки впродовж 2005–2014 рр. наведено у таблиці 2.

Позитивним моментом є підвищення динаміки рівня монетизації в Україні, але цей показник ще залишається набагато нижчим від значення в розвинутих країнах. Рівень монетизації економіки України значно нижче 70% (рис. 1.), що свідчить про недостатню забезпеченість економіки грошовою масою. Однак ми поділяємо думку економіста П.В. Круші, що для України коефіцієнт монетизації варіюється у межах 50% [6, с. 44]. Отже, можна вважати, що рівень монетизації національної економіки є цілком достатнім.

На рис. 1 ми бачимо помірне зростання рівня монетизації економіки, така тенденція до зростання монетизації полягає в

Таблиця 1

Динаміка грошової маси, що обслуговує грошовий оборот в Україні протягом 2005–2015 рр. (млрд. грн.)

Станом на	Показник грошової маси, млн. грн.							
	М0 усього	%	М1 усього	%	М2 усього	%	М3 усього	%
2005	42 345	33,7	67 090	53,3	25 483	99,7	125 801	100
2006	60 231	31,0	98 573	50,8	193 145	99,5	194 071	100
2007	74 984	28,7	123 276	47,2	259 413	99,4	261 063	100
2008	111 119	28,0	181 665	45,9	391 273	98,8	396 156	100
2009	154 759	30,0	225 127	43,7	512 527	99,4	515 727	100
2010	157 029	32,2	233 748	48,0	484 772	99,5	487 298	100
2011	182 990	30,6	289 894	48,5	596 841	99,8	597 872	100
2012	192 665	28,1	311 047	45,4	681 801	99,5	685 515	100
2013	203 245	26,3	323 225	41,8	771 126	99,7	773 199	100
2014	237 777	26,2	383 821	42,2	906 236	99,7	908 994	100
2015	282 947	29,6	435 471	45,5	955 350	99,9	956 728	100

Джерело: Розраховано авторами на основі даних Офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

Таблиця 2

Динаміка рівня монетизації в Україні впродовж 2005–2014 рр.

Рік	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рівень монетизації за агрегатом М0, %	13,6	13,8	15,4	16,3	17,2	16,9	14,6	14,4	16,3	18,1
Рівень монетизації за агрегатом М1, %	22,3	22,7	25,2	23,7	25,6	26,5	23,6	22,9	26,4	27,8
Рівень монетизації за агрегатом М2, %	43,8	47,7	54,3	50,1	53,1	54,5	51,8	54,7	62,3	61,0
Рівень монетизації за агрегатом М3, %	44,0	48,1	55,0	54,4	53,4	54,6	52,1	54,9	62,5	61,1

Джерело: Розраховано авторами на основі даних Офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)



Динаміка зміни грошової бази за 2005–2014 рр.

Період	Грошова база		У тому числі готівкові кошти, випущені в обіг	
	Залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.	Зміна у річному обчисленні, %	Залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.	Зміна у річному обчисленні, %
2005	82760	53,9	65409	43,2
2006	97214	17,5	82133	25,6
2007	141901	46,0	122470	49,1
2008	186671	31,6	167538	36,8
2009	194965	4,4	170536	1,8
2010	225692	15,8	200092	17,3
2011	239885	6,3	209565	4,7
2012	255283	6,4	222786	6,3
2013	307139	20,3	261870	17,5
2014	333194	8,5	304811	16,4

тому, що створюється пружне монетарне середовище, здібне до досить швидкої передачі грошових імпульсів від одних інституційних блоків до інших. В результаті цього:

- підвищується рівень інтеграції та консолідації господарської системи, її здатність до адаптивних реакцій у відповідь на впливи середовища;
- забезпечується адекватний рівень ліквідності і мобільність активів реального сектора;
- формується базисний механізм структурного розвитку господарської системи.

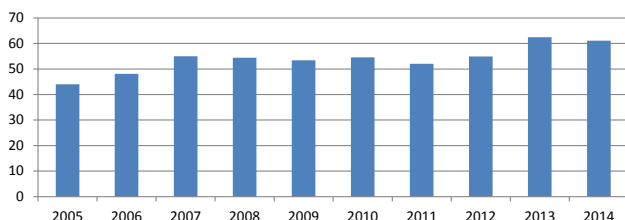


Рис. 1. Динаміка рівня монетизації економіки України протягом 2005–2014 рр., %

Джерело: Розраховано авторами на основі даних Офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

Причини надвисоких темпів зростання монетизації у зазначений період є неоднозначними. З одного боку, нами наведено низку негативних наслідків. Разом з тим економіка має можливість своєчасно адаптуватися до підвищення монетизації економіки, тобто до зростаючого обсягу грошової маси. А це, у свою чергу, здатне стримувати інфляційний тиск, що стало гострою проблемою в Україні у 2014–2015 рр., та в нашій державі після періоду відносно цінової стабільності загострились інфляційні процеси, які значною мірою мають немонетарний характер.

Для стабільного функціонування економіки необхідно підтримувати постійно низьку емісію, достатньо низьку, щоб уникнути інфляції. За М. Фрідменом, приріст кількості грошей повинен складати близько 0,3% на місяць, або 15% на рік. Це «грошове правило», запропоноване монетаристами, спроможне виконувати роль своєрідного «корсета», який стримує та стабілізує грошову систему. Оцінюючи грошову масу в Україні, можна констатувати, що її приріст значно перевищує норму «грошового правила», про це свідчать дані таблиці 3. Рівень інфляції в Україні на кінець 2014 р. склав 24,9%, що набагато більше, ніж поріг «природної» інфляції у 5%.

Як ми зазначали вище, існує твердження про те, що підвищення рівня монетизації веде до інфляційних процесів у країні. З одного боку, воно є досить сумнівним.

По-перше, дослідження, котрі проводилися в різних країнах, не виявили статистично значимої залежності між інфляційними процесами й рівнем монетизації економіки чи природо грошової маси.

По-друге, що стосується України, то на рівень інфляції впливає багато факторів, а тому не можна стверджувати, що лише збільшення монетизації веде до розвитку даних процесів.

Однак ми вважаємо, що найбільш об'єктивним чинником, який здійснює вплив на рівень монетизації економіки, є середній рівень цін на товарних ринках, тобто рівень інфляції. Зазвичай зі зростанням інфляції рівень монетизації знижується, а при зниженні темпів інфляції та досягненні фінансової стабільності цей рівень стабілізується і підвищується. Порівняння тенденцій динаміки рівня інфляції та коефіцієнта монетизації в Україні зображено на рис. 2.

Джерело: Розраховано авторами на основі даних Офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

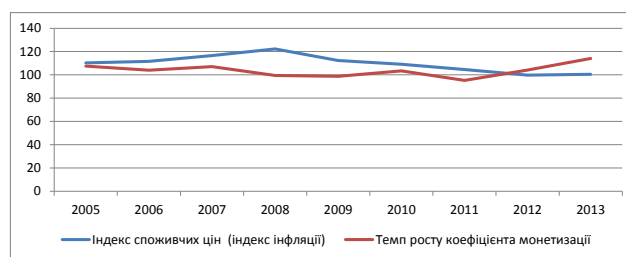


Рис. 2. Динаміка індексу споживчих цін та темпу росту коефіцієнту монетизації в Україні за період 2005–2013 рр.

Джерело: Розраховано авторами на основі даних Офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

В Україні спостерігалось підвищення рівня монетизації економіки за відносно стабільних цін, та з 2007 р. зростання інфляції прискорилося. Особливо зростає інфляція у 2008 р. і набула немонетарного характеру. За таких умов намагання НБУ обмежити обсяги кредитування для стримування зростання цін мало протилежний результат. Банківська система втратила свій кредитний потенціал в результаті наслідків фінансової й економічної криз в Україні. Це суттєво скоротило доступ реального сектору економіки до позик.

Проте в умовах скорочення кредитування та можливості для збуту продукції почалося падіння ВВП та зростання інфляції. За таких обставин виникає передумова до зниження або різкого гальмування процесу монетизації економіки, що руйнує потенціал підвищення рівня української економіки [4, с. 32].

Порівнюючи індекс інфляції з коефіцієнтом монетизації економіки протягом 2009–2013 рр., варто зазначити, що зростання грошової маси в обігу поглинається економікою. Лише у 2012–2013 рр. темп росту коефіцієнта монетизації (у таблиці 4 наведено розрахунок коефіцієнта монетизації економіки України протягом 2009–2013 рр.) перевищив темп зростання індексу споживчих цін, що означає достатність грошей в обігу [7, с. 206].

Інфляційні процеси в Україні є не єдиним чинником високого рівня монетизації, останніми роками головними чинни-

## Динаміка коефіцієнта монетизації економіки України

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Коефіцієнт монетизації, %	53,4	55,2	52,6	54,8	62,5
Валовий внутрішній продукт, млн. грн. (у фактичних цінах)	913345	1082569	1302079	1411238	1454931
Грошова маса (М3), млн. грн.	487298	597872	685515	773199	908994
Індекс споживчих цін, у % до грудня попереднього року	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5
Темп росту рівня монетизації, %	98,7	103,4	95,3	104,2	114,1

Джерело: Розраховано авторами на основі даних Офіційного сайту НБУ: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)

ками, що формують надто високу питому вагу готівки в державі, виступають:

- зростання номінальних грошових доходів населення;
- низький рівень безготівкових розрахунків населення;
- наявність значних обсягів обороту тіншової економіки;
- високі банківські ризики щодо збереження вартості грошей в умовах загрози інфляційних процесів;
- недовіра населення до банківських і небанківських структур, що пов'язана із загрозою їхнього можливого банкрутства, відсотковою політикою;
- пасивність населення України на ринку цінних паперів, зокрема державних.

На збільшення сукупної грошової пропозиції в державі впливали функціональні та структурно-інституційні групи факторів:

- для першої групи (монетарних) характерні переважно лінійні залежності основних макроекономічних і монетарних параметрів – ВВП, грошова база, грошова маса, рівень цін.
- друга група чинників (немонетарних) виявляє себе як нелінійні залежності: може мати місце значне (часом і багаторазове) випередження приросту грошової маси в порівнянні з приростом ВВП, слабка реакція рівня цін на динаміку грошової маси, сильна волатильність монетарних параметрів. Цей компонент попиту пов'язаний з потребою господарських агентів в грошах як ліквідності та відображає поступові зміни в їх інституційному статусі [4, с. 33].

В умовах, коли причину інфляції штучно пов'язують з монетизацією, виникає загроза для обмеження інвестиційних можливостей економіки. Норма нагромадження (відношення інвестицій до ВВП) в Україні знаходиться на рівні 19–20%. В Європі норма нагромадження в період створення засад ринкової економіки сягала до 1979 р. 25%, в Японії в зазначений період – 30%. У сучасному Китаї норма нагромадження капіталу є постійно вищою – 25% і досягає в окремі роки 40% ВВП [8].

Для переходу від інерційного до наздоганяючого розвитку слід досягнути норми нагромадження капіталу до 28% ВВП [5].

Завданням грошово-кредитної політики має стати підвищення рівня монетизації економіки, що пришвидшить перехід до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. В Україні роль монетизації економіки розглядається більш вузько, з монетарних позицій недостатньо враховується її вплив на динаміку економічних процесів.

**Висновки.** Враховуючи сказане вище, зауважимо що коефіцієнт монетизації є одним із показників, які характеризують економічний розвиток країни, і може бути індикатором ефективності роботи існуючого механізму грошової трансмісії. В нашій державі після періоду відносної цінової стабільності загострились інфляційні процеси, які значною мірою мають немонетарний характер. Прагнення Національного банку

України через обмеження приросту грошової маси гальмувати інфляцію мали протилежний результат. Реальний сектор економіки почав відчувати нестачу позичкових коштів, що стало гальмувати зростання виробництва та пропозицію товарів.

Особливо негативно вплинула на процес підвищення монетизації економіки світова фінансова та економічна криза в Україні. Саме тому особливо важливими на сьогодні є постійний моніторинг коефіцієнтів монетизації та послідовна монетарна стратегія центрального банку держави. Процес стабілізації монетизації економіки має супроводжуватись адаптацією економіки до зростаючих обсягів грошової маси, що має, з одного боку, забезпечувати їх ефективне використання, з іншого – стримувати інфляційний тиск. Для ефективного регулювання економіки необхідно вжити таких заходів, які б сприяли збільшенню грошової маси в ВВП країни без інфляційного росту. Для цього необхідно використовувати технології не інфляційного збільшення грошової маси, наприклад, реформування податкової системи і зменшення частки готівки в обігу, яка, обслуговуючи тіншовий сектор, суттєво послаблює ефект мультиплікації, а також зменшення державних витрат, які споживають значні обсяги емітованих і кредитних ресурсів, не створюючи нової вартості.

Також важливим є створення інвестиційних іпотечних банків, що пов'язує зростання грошей з інноваційними процесами, підтримує взаємозалежність між грошовою масою та економічною діяльністю. Насичення української економіки коштами повинно супроводжуватись «нормалізацією» структури грошової маси – ростом банківських депозитів та зниженням доларизації економіки. Для формування ефективної грошово-кредитної політики необхідним є проведення подальших досліджень та визначення проблем високого рівня монетизації та шляхів їх вирішення.

**Література:**

1. Стельмах В.С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / В.С. Стельмах. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
2. Науменкова С.В. Науково-методичні підходи до визначення оптимального рівня монетизації економіки України / С.В. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 1. – С. 19–20.
3. Альошина І.В. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України / І.В. Альошина // Збірник наукових праць. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2007. – Т. 21. – 352 с.
4. Міщенко С.В. Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки / С.В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 31–33.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Круша П.В. Національна економіка: [підручник] / П.В. Круша. – К.: Каравела, 2008. – 416 с.

7. Медвідь Т.В. Рівень монетизації економіки як важливий індикатор ефективності передавального механізму монетарної політики / Т.В. Медвідь // Збірник наукових праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – 2008. – № 23. – С. 204–210.
8. Горбатьок Л.А. Підвищення рівня монетизації економіки як важливий фактор макроекономічної стабільності України / Л.А. Горбатьок, М.І. Діба. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/2736>.

**Жмурко Н.В., Березная С.И. Анализ монетарного рынка Украины в условиях растущей монетизации экономики**

**Аннотация.** В статье исследована сущность монетизации экономики, проведен анализ состояния денежной массы Украины за период 2008–2014 гг. Особое внимание уделено исследованию динамики изменений

денежных агрегатов, коэффициентам наличности и монетизации экономики.

**Ключевые слова:** денежная масса, денежные агрегаты, коэффициент наличности, монетизация, коэффициент монетизации, динамика уровня монетизации.

**Zhmurko N.V., Berezna S.I. Analysis of monetary market Ukraine with growing monetization**

**Summary.** In the article the essence of monetization of the economy, the analysis of state money Ukraine for the period 2008-2014 GG Particular attention is paid to study the dynamics of changes in monetary aggregates, the coefficient of cash and monetization of the economy.

**Keywords:** money supply, monetary aggregates, the rate of cash, monetization, monetization ratio, dynamic monetization.

Зачосова Н.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки,

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА ЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У ЦЬОМУ ПРОЦЕСІ

**Анотація.** Проведено критичний аналіз визнаних на державному рівні методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки країни та її фінансової складової. Встановлено недоліки та особливості існуючих методик оцінки рівня фінансової безпеки держави, що не дозволяють у сучасних умовах господарювання отримати достовірний та об'єктивний аналітичний результат. Обґрунтовано необхідність розширення меж врахування стану економічної безпеки фінансових установ під час моніторингу фінансової безпеки країни. Запропоновано використання низки нових показників для більш точної оцінки рівня фінансової безпеки держави, що містять характеристику стану економічної безпеки фінансових установ.

**Ключові слова:** безпека, економічна безпека, фінансова безпека, рівень фінансової безпеки, оцінка фінансової безпеки, фінансові установи.

**Постановка проблеми.** У стратегії сталого розвитку «Україна-2020», схваленій Указом Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 року, одним із курсів, яким має рухатися країна до стабільності та процвітання, обрано вектор безпеки, тобто забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності [1]. Таким чином, підкреслюється важливе значення забезпечення національної безпеки держави, а отже, і її економічних і фінансових складових. Для того аби встановити, наскільки успішними є тактичні кроки для досягнення визначених для держави стратегічних орієнтирів, органам влади необхідно мати методичний інструментарій, який надасть змогу оцінити стан безпеки країни на тому чи іншому етапі її розвитку. Оскільки у полі наших наукових інтересів перебуває саме проблема оцінки рівня фінансової безпеки держави як однієї із найбільш важливих складових її економічної безпеки, господарської рівноваги та конкурентоздатності на глобальних ринках, у рамках цього дослідження планується визначити особливості аналізу рівня фінансової безпеки держави та ролі оцінки стану економічної безпеки фінансових установ у цьому механізмі з метою у подальшому надання рекомендацій щодо оптимізації даного процесу.

Першу спробу упорядкувати та систематизувати підходи до оцінки рівня економічної, а відповідно, і фінансової безпеки держави, було здійснено у 2007 році шляхом затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [2]. У 2013 році суттєві зміни, що відбулися на теренах вітчизняної та світової економіки, зумовили необхідність оптимізації існуючих механізмів оцінки до нових економічних реалій та ініціювали створення оновлених Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [3]. Однак, зва-

жаючи на стрімке зростання кількості небезпек і загроз, розгортання кризових явищ у економіці та, зокрема, на фінансових ринках, починаючи з 2013 року, у якому ці рекомендації було схвалено, і по сьогоднішній день, на разі знову постає необхідність їх перегляду та модернізації задля гарантування високого рівня достовірності отриманого результату.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Відомі сучасні дослідники Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька у своїх працях зазначають, що офіційні методики оцінювання рівня економічної безпеки та рівня соціально-економічного розвитку України були розроблені Міністерством економічного розвитку і торгівлі України (для макrorівня) та Держкомстатом України (нині Державна служба статистики України) (для регіонального рівня). Водночас, науковці критикують пропонувані у методиках механізми, і зазначають, що їм притаманні високий ступінь суб'єктивізму, некоректність застосовуваних математичних розрахунків, штучне зниження міри впливу окремих важливих параметрів на кінцевий результат, не врахування низки значущих показників, поверховість та низька інформативність деяких індикаторів [4]. Різні аспекти проблеми оцінки рівня саме фінансової складової економічної безпеки держави досліджують такі сучасні вчені, як О.М. Підхонний, який вивчає інструменти і стратегії формування фінансової безпеки України [5]; Н.В. Винниченко, що в цілому розглядає процеси і результати оцінки стану фінансової безпеки в Україні [6]; С.М. Дячек, що намагається конкретизувати проблеми оцінки рівня фінансової безпеки держави та пропонує шляхи їх вирішення [7]; Н.В. Наконечна, яка систематизує методологічні підходи щодо оцінювання рівня фінансової безпеки України [8]; Л.А. Сиволап [9] та інші. Однак пропозиції щодо оптимізації методичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки держави на разі мають розрізнений характер, вони не систематизовані і не обґрунтовані належним чином на науковому рівні, а їхня доцільність не підтверджена практичним досвідом.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Таким чином, існує необхідність перегляду сукупності показників, якими оцінюється рівень фінансової безпеки країни на предмет того, чи є вони і досі актуальними, чи механізми їх визначення не характеризуються високим рівнем суб'єктивності та чи враховують вони поточний стан економічної безпеки вітчизняних фінансових установ, які є основними учасниками сучасних ринків фінансових послуг, а їхня рентабельна та стабільна діяльність – фундаментом для побудови ефективної фінансової системи держави.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є визначення особливостей аналізу рівня фінансової безпеки держави та



встановлення значення оцінки стану економічної безпеки фінансових установ у цьому процесі із врахуванням реалій функціонування вітчизняних учасників фінансових ринків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оцінка фінансової безпеки на національному рівні нині здійснюється відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [3]. Відповідно них, виділяють шість блоків індикаторів для оцінки різних структурних складових фінансової безпеки держави. Так, безпека небанківського фінансового ринку та бюджетна безпека визначаються на основі чотирьох показників, стан боргової безпеки оцінюється на основі п'яти співвідношень, рівень валютної та грошово-кредитної безпеки діагностується шістьма індикаторами, а для оцінки банківської безпеки використовується сім показників. Таким чином, для оцінки рівня фінансової безпеки України загалом використовується 32 показники, які нерівномірно розподілені між різними складовими об'єкта оцінки. Вважаємо, що ця обставина є одним із недоліків застосованої методики. Крім того, маємо сумніви, чи можливо за допомогою, наприклад, чотирьох індикаторів, як у випадку із безпекою небанківського фінансового ринку, дати точну оцінку її рівня та врахувати особливості її поточного розвитку, спрогнозувати майбутній стан? Хоча варто відзначити, що у вітчизняній практиці кількість показників оцінки стану фінансової безпеки держави не є мінімальною. Так, оцінка рівня фінансової безпеки у Російській Федерації проводиться у рамках діагностики стану грошово-фінансової сфери. Фахівцями Інституту економіки Російської Академії Наук було обрано лише 12 показників, що, на їх думку, здатні надати комплексну характеристику безпеки фінансового сектору економіки країни. Це такі індикатори, як загальний розмір золотовалютних резервів, млрд дол., річний рівень інфляції, %, рівень монетизації економіки: M2 на кінець року, у % до ВВП, статутний капітал банків, % до ВВП, інвестиції комерційних банків за рахунок позикових коштів, % до власних коштів, інвестиції банків по державним і гарантованим урядом зобов'язанням, % до ВВП, обсяг кредитів, % до ВВП, частка неповернення кредитів в загальному обсязі споживчих та іпотечних кредитів, денні коливання індексу фондового ринку, %, частка нерезидентів в сукупних активах банківської системи, %, сальдо федерального бюджету (дефіцит або профіцит), % до ВВП, частка витрат на обслуговування і погашення державного боргу у загальному обсязі витрат федерального бюджету, % [10, с. 16]. Таким чином, лише кілька із показників, що мають за мету охарактеризувати рівень фінансової безпеки держави, стосуються результатів діяльності окремих видів фінансових установ, а точніше лише банківських організацій. Стан та функціональні аспекти решти професійних учасників фінансових ринків не беруться до уваги, що, на нашу думку, є помилковим.

Водночас у Росії щоквартально фахівцями Інституту перехідного періоду проводиться моніторинг фінансової стабільності країни за наступними показниками: темп економічного зростання (включає темп зростання ВВП, обсяг промислового виробництва), стан платіжного балансу (включає сальдо поточного рахунку, золотовалютні резерви, зовнішній державний борг, умови торгівлі ціни експорту, обсяги імпорту й експорту, реальний ефективний курс, рівень відтоку капіталу), процентні ставки (включає реальну процентну ставку, різницю між внутрішньою та зовнішньою процентними ставками, співвідношення ставок по кредитам і депозитам), грошові індикатори (включають індекс промислових цін, динаміку внутрішнього

кредиту у реальному вимірі, грошовий мультиплікатор, темп росту депозитів у реальному вимірі, відношення обсягу грошової маси до розмірів золотовалютних резервів, «надмірну» пропозицію грошей у реальному вимірі), індикатор тиску на валютний курс [11, с. 9]. Порівняно із попередньою методикою загальна кількість показників оцінки тут є збільшеною, однак стан фінансових ринків та його учасників знову було залишено поза увагою та не враховано.

Нами було розглянуто наукові роботи вчених Республіки Казахстан задля отримання відомостей щодо того, які показники оцінки фінансової безпеки використовуються для цієї країни. Так, А. Темирова, А. Бержанова, Ж. Єгізбаєва зазначають, що у рамках діагностики стану економічної безпеки держави, оцінити рівень її фінансової складової можна за допомогою розрахунку індексу стійкості фінансової системи, підсумкове значення якого залежить від чотирьох підіндексів частки золотовалютного резерву від обсягу ВВП, рівня інфляції, рівня монетаризації (співвідношення M3 та обсягу ВВП) та дефіциту (профіциту) бюджету країни (від обсягу ВВП) [12, с. 510].

Повертаючись до вітчизняних особливостей аналізу рівня фінансової безпеки держави, зазначимо, що щодо окремих показників оцінки можна прослідкувати зв'язок фінансової безпеки України зі станом фінансових установ. Так, у рамках оцінки банківської безпеки встановлюється частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи. Водночас, з 2014 року Національним банком України визначаються системно важливі банки [13], тому доцільним було б визначати згаданий показник як частку активів п'яти системних банків у сукупних активах банківської системи або ж ввести додатковий індикатор для врахування стану саме системних банків у процесі оцінки рівня фінансової безпеки держави. Що ж до показників безпеки небанківського фінансового ринку, то два з них певною мірою стосуються діяльності таких видів фінансових установ, як страхові компанії, решта ж фінансових посередників та результати їх діяльності до уваги не беруться. Крім того, такий індикатор, як рівень волатильності індексу Першої фондової торговельної системи наразі втратив свою актуальність та інформаційну цінність, так як 6 жовтня 2015 року Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було прийнято рішення про анулювання ліцензії ПАТ «Фондова біржа ПФТС» на провадження професійної діяльності на фондовому ринку діяльності з організації торгівлі на фондовому ринку [14].

Згадку про фінансові установи у процесі оцінки рівня фінансової безпеки держави зустрічаємо під час діагностики стану грошово-кредитної безпеки, адже саме тут береться до уваги різниця між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями у звітному періоді, і процентними ставками за депозитами, залученими депозитними установами, та рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями. Водночас критиці можна піддати факт відсутності уточнень щодо того, які саме депозитні установи та депозитні корпорації необхідно враховувати.

Таким чином, сучасні підходи до аналізу рівня фінансової безпеки держави в Україні мають такі особливості: містять не актуальні індикатори оцінки, мають різну кількість показників для оцінки різних складових фінансової безпеки, не враховують рівень функціонування системних банків під час діагностики стану банківської безпеки, лишають поза увагою стан економічної безпеки фінансових установ.

Врахування окремих показників, що характеризують стан економічної безпеки фінансових установ у процесі оцінки рівня фінансової безпеки держави на нашу думку є важливим та необхідним кроком для отримання у процесі такої діагностики більш достовірного та інформативного результату. Зокрема, потрібно брати до уваги кількість банківських установ, у яких було введено тимчасову адміністрацію впродовж останнього року, та кількість банків, що за рік збанкрутували, оскільки це число є прямою вказівкою на покращення чи погіршення безпеки у банківському секторі. Доцільно розраховувати частку неповернутих кредитів у всьому обсязі наданих кредитів для системних банків. Рекомендуємо брати до уваги кількість страхових компаній, ломбардів, кредитних спілок, інститутів спільного інвестування, що залишили фінансовий ринок впродовж останнього для моменту проведення оцінки року. Звісно, ці показники не є прямим відображенням стану економічної безпеки фінансових установ. Проте наразі не розроблено інтегрального показника, що характеризував би рівень економічної безпеки фінансових установ та був обов'язковим для них для щорічного обрахунку та публікації. Через це можемо пропонувати робити висновок щодо стану економічної безпеки усіх фінансових установ за кожним їх видом у сукупності на основі динаміки їх кількості, вважаючи, що установи, які полишили ринок, не змогли утримати стан власної економічної безпеки на належному рівні.

У сучасних економічних умовах при розробці оптимального переліку критеріїв фінансової безпеки держави зарубіжні дослідники В.С. Ефимов та Н.В. Бушуєва пропонують використовувати напрацьований у світовій практиці інструментарій щодо стійкості (надійності) фінансової системи. Вчені радять брати до уваги методики (програми оцінки фінансового сектора), розроблені: МВФ і Всесвітнім банком (Програма оцінки фінансового сектора FSAP); комітетом при Банку міжнародних розрахунків (Базельський комітет по банківському нагляду); Організацією економічного співробітництва та розвитку, Міжнародною організацією регуляторів ринків цінних паперів (IOSCO), Міжнародною асоціацією органів страхового нагляду (IAIS), Радою по міжнародним стандартам фінансової звітності (IASB); Радою по фінансовій стабільності (координатор повноважних представників національних центральних банків, міністерств фінансів і регуляторів фінансових ринків найбільш розвинених країн світу, а також провідних міжнародних фінансових організацій Групи 20) тощо [15]. Однак імплементація зарубіжного досвіду до процесу оцінки рівня фінансової безпеки України може стримуватись такими факторами, як то політична та соціально-економічна специфіка вітчизняного суспільства, що змушує із великою обережністю використовувати уніфіковані показники економічної безпеки, що розроблені та застосовуються за кордоном (критичні точки економічного становища, вихід за які неприпустимим в одних країнах, умовно припустимим в інших); у різних країнах прийняті свої методики збору та обробки статистичної та соціологічної інформації, що ускладнює порівняльний аналіз процесів і тенденцій їх розвитку в Україні, враховуючи безперервне реформування вітчизняної статистики, в результаті якого зникають одні і з'являються інші, часто непорівнянні індикатори.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці авторської методики оцінки рівня фінансової безпеки держави, яка б у межах аналізу безпеки банківського та небанківського сегментів фінансової системи країни містила б показники стану економічної безпеки фінансових установ, стабільна та рентабельна діяльність яких на фінансових ринках є однією

із важливих умов досягнення ефективного функціонування фінансового сектору держави та її економіки в цілому.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження особливостей аналізу рівня фінансової безпеки держави та значення оцінки стану економічної безпеки фінансових установ у цьому процесі дало змогу зробити такі важливі висновки.

1. Проведення критичного аналізу визнаних на державному рівні методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки України та її фінансової складової дало змогу встановити недоліки та особливості існуючих методик оцінки рівня фінансової безпеки держави, що не дозволяють у сучасних умовах господарювання отримати достовірний та об'єктивний аналітичний результат. Зокрема, до їх переліку можна внести такі особливості: вони містять не актуальні індикатори оцінки, мають різну кількість показників для оцінки різних складових фінансової безпеки, не враховують рівень функціонування системних банків під час діагностики стану банківської безпеки, лишають поза увагою стан економічної безпеки фінансових установ.

2. Обґрунтовано необхідність розширення меж врахування стану економічної безпеки фінансових установ під час моніторингу фінансової безпеки країни. Оскільки фінансові установи є основними суб'єктами надання послуг фінансового посередництва, тобто переміщення капіталу на різних рівнях фінансової системи та між різними її учасниками, вони таким чином опосередковують рух фінансових ресурсів економіки усієї держави, і якщо цей рух не буде безпечним та безперервним, не можна вести мову про стійку фінансову систему країни та високий рівень її фінансової безпеки.

3. Запропоновано використання низки нових показників для більш точної оцінки рівня фінансової безпеки держави, що у своїй суті містять окремі характеристики стану економічної безпеки фінансових установ. Так, доцільним є врахування кількості банківських установ, у яких було введено тимчасову адміністрацію впродовж останнього року, та кількість банків, що за рік збанкрутували, оскільки це число є прямою вказівкою на покращення чи погіршення безпеки у банківському секторі. Доречно розраховувати частку неповернутих кредитів у всьому обсязі наданих кредитів для системних банків. Рекомендуємо брати до уваги кількість страхових компаній, ломбардів, кредитних спілок, інститутів спільного інвестування, що залишили фінансовий ринок упродовж останнього для моменту проведення оцінки року.

#### *Література:*

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна 2020»: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uazakon.com/documents/date\\_6s/pg\\_gewqwi/index.htm](http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm).
3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://cet.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cet.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm).
4. Харазішвілі Ю.М. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України: Аналітична записка / Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька НІСД, вересень 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>.

5. Підхонний О.М. Фінансова безпека України: інструменти і стратегії формування: монографія / О.М. Підхонний; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2014. – 319 с.
6. Винниченко Н.В. Оцінка стану фінансової безпеки в Україні / Н.В. Винниченко, О.М. Есманов // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 3-4(2). – С. 47-50.
7. Дячек С.М. Оцінка рівня фінансової безпеки держави: проблеми та шляхи вирішення / С.М. Дячек, Ю.О. Легенчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 219-226.
8. Наконечна Н.В. Методологічні підходи щодо оцінювання рівня фінансової безпеки України / Н.В. Наконечна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 281-287.
9. Сиволап Л.А. Аналіз фінансової безпеки України / Л.А. Сиволап // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 1(1). – С. 61-66.
10. Сенчагов В.К. обеспечение финансовой безопасности России в условиях глобализации / В.К. Сенчагов // Вестник Российской академии естественных наук. – 2011/3. – С. 14-19.
11. Подкуйко М.С. Особенности проведения мониторинга финансовой безопасности в России в условиях глобализации / М.С. Подкуйко // Финансовые исследования. – 2008. – № 2. – С. 5-12.
12. Темирова А., Бержанова А., Егизбаева Ж. Обеспечение экономической безопасности внешней торговли в республике Казахстан / А. Темирова, А. Бержанова, Ж. Егизбаева // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9(135). – С. 507-513.
13. Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків: Постанова Правління Національного банку України № 863 від 25.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14>.
14. НКЦПФР анулювала ліцензію фондової біржі ПФТС: матеріали офіційного сайту НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nssmc.gov.ua/press/news/nkcpfr\\_anulyovala\\_licenziyu\\_fondovoyi\\_birzhi\\_pfts](http://www.nssmc.gov.ua/press/news/nkcpfr_anulyovala_licenziyu_fondovoyi_birzhi_pfts).
15. Ефимов В.С., Бушуева Н.В. Методологические подходы к исследованию финансовой безопасности / В.С. Ефимов, Н.В. Бушуева // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 2(8). – С. 10-19.

**Зачёсова Н.В. Особенности анализа уровня финансовой безопасности государства и значение оценки состояния экономической безопасности финансовых учреждений в этом процессе**

**Аннотация.** Проведен критический анализ признанных на государственном уровне методических

рекомендаций по оценке уровня экономической безопасности страны и ее финансовой составляющей. Установлены недостатки и особенности существующих методик оценки уровня финансовой безопасности государства, не позволяющие в современных условиях хозяйствования получить достоверный и объективный аналитический результат. Обоснована необходимость расширения границ учета состояния экономической безопасности финансовых учреждений во время мониторинга финансовой безопасности страны. Предложено использование ряда новых показателей для более точной оценки уровня финансовой безопасности государства, которые в своей сути содержат характеристику состояния экономической безопасности финансовых учреждений.

**Ключевые слова:** безопасность, экономическая безопасность, финансовая безопасность, уровень финансовой безопасности, оценка финансовой безопасности, финансовые учреждения.

**Zachosova N.V. Features of the analysis of the level of financial security of the state and the role of assessment of the economic security of the financial institutions in this process**

**Summary.** The critical analysis recognized at the state level guidelines for assessing the level of country economic security and its financial component is done. Deficiencies and features of existing methodologies of the level of financial security of the state assessing, that not allow in current economic conditions to obtain reliable and objective analytical results, are established. The necessity of expanding the boundaries of the state of the economic security of financial institutions accounting during the monitoring of financial security of the country is proved. It is offered to use the number of new indicators for better assessing the level of financial security of the state, which inherently contain characteristic of the state of the economic security of the financial institutions.

**Keywords:** security, economic security, financial security, level of financial security, assessment of financial security, financial institutions.



*Кліть В.М.,**к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,  
Львівський національний університет імені Івана Франка**Бойчук О.І.,**студентка,  
Львівський національний університет імені Івана Франка*

## ОЦІНКА РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ЛЬВІВЩИНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

**Анотація.** Статтю присвячено аналізу формування податкової культури великих платників податків Львівщини. Розглянуто питання діяльності спеціалізованих державних податкових інспекцій з обслуговування великих платників податків. Проаналізовано ефективність діяльності контролюючих органів та викладено основні напрями їх діяльності для підвищення рівня податкової культури. Зроблено висновок, що формування і розвиток податкової культури є одним із напрямів реформування податкової системи.

**Ключові слова:** податки, податкова культура, великі платники податків, податкова реформа, податкові взаємовідносини, спеціалізовані державні податкові інспекції з обслуговування великих платників податків.

**Постановка проблеми.** Існування ефективної податкової системи в державі є передумовою того, що вона зможе самостійно піклуватися про власне фінансове забезпечення. Адаже у формуванні бюджету лівова частка належить податковим надходженням, значна частина яких перераховується великими платниками податків (далі – ВПП). Окрім значного фінансового потенціалу, ВПП володіють також широкими можливостями щодо ухилення від оподаткування, що становить загрозу для наповнюваності державної казни та потребує якісного та ефективного податкового контролю і дослідження проблематики його здійснення з метою підвищення рівня податкової культури ВПП.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання формування належного рівня податкової культури в державі намагалися вирішити доволі багато вітчизняних науковців, серед яких: Т. Василькова, Т. Воїнова, В. Гой, Б. Карпінський, Ю. Клепікова-Чижова, О. Коловоротна, А. Крисоватий, А. Соколовська, Л. Трофімова, В. Федосов та ін. Однак необхідність пошуку ефективних напрямів взаємодії держави та ВПП зумовлює здійснення нових досліджень даної проблематики.

**Мета статті** полягає у спробі комплексної оцінки сучасного стану податкової культури в Україні, зокрема, податкової дисципліни ВПП Львівщини та службової дисципліни посадових осіб системи контролюючих органів, а також їх ролі у формуванні належного рівня податкової культури населення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перш ніж вести мову про рівень податкової культури ВПП, варто визначити економічну сутність дефініції «податкова культура».

Податкова культура – це складне соціально-економічне явище, і аналіз наукової літератури свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення терміну «податкова культура». Можна узагальнити та сказати, що, на думку вчених,

податковою культурою розуміють рівень розвитку суспільства, виражений в існуючих нормах системи оподаткування, глибині податкових знань населення, умовах розвитку підприємництва, а також в усвідомленні потреби виконання податкових зобов'язань [1].

Значний вплив на формування податкової культури мають податкові взаємовідносини, що виникають між контролюючими органами та платниками податків. Саме ефективність співпраці цих двох груп суб'єктів є вагомим чинником формування податкової культури, підвищення рівня добровільності сплати податків, а отже, збільшення обсягів доходів бюджету та процвітання національної економіки.

В даному випадку говоримо про податкові взаємовідносини контролюючих органів, з одного боку, та ВПП – з іншого.

Контролюючі органи – це державні органи, які в межах своєї компетенції, визначеної законом, здійснюють контроль своєчасності, достовірності та повноти нарахування податків і зборів (обов'язкових платежів) і погашення податкових зобов'язань чи податкового боргу. Контролюючими органами, згідно зі ст. 41 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), є органи Державної фіскальної служби (далі – ДФС) та митні органи [2]. Крім даних органів, в Україні контролюючими функціями наділено близько 40 державних відомчих установ, функції та повноваження яких доволі часто дублюються [3, с. 21].

На даному етапі розвитку української економіки українське законодавство небезпідставно виокремлює лише одну категорію платників податків – великих платників. Підприємства, що відповідають її критеріям, є стратегічно важливими для держави і суспільства, адже продукують більшу частину ВВП, створюють нові робочі місця, можуть виступати однією із сторін соціального партнерства [4, с. 82].

Важливість ВПП у наповненні бюджету підтверджується необхідністю обліку платників податків у контролюючих органах для створення умов для здійснення ними контролю правильності нарахування, своєчасності й повноти сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства, контроль дотримання якого покладено на контролюючі органи [2].

Відбір платників податків для включення в Реєстр великих платників податків, а, відповідно, й переведення до Центрального офісу з обслуговування великих платників податків здійснюється з урахуванням критеріїв, визначених пп. 14.1.24 ПКУ для ВПП. А саме це ті платники, у яких обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові квартали перевищує 500 млн. грн. або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, контроль



справляння яких покладено на контролюючі органи, за який самий період перевищує 12 млн. грн. [2].

Якісне податкове обслуговування ВПП дає змогу більш ефективно наповнювати бюджет, саме з цієї метою було створено Центральні офіси з обслуговування великих платників податків.

Стратегічною метою створення Центрального офісу є забезпечення адекватності сплати податків і зборів ВПП шляхом удосконалення управлінської структури ДФСУ, розробки й впровадження нових стандартів по адмініструванню й наданню податкового сервісу [5].

В Україні робота зі створення спеціалізованих державних податково-вих інспекцій (СДПІ) з обслуговування ВПП розпочалася у 2000 р.

Для комфортного обслуговування великого бізнесу на сьогодні в системі органів ДФСУ працює 10 територіальних СДПІ, які підпорядковуються Центральному офісу з обслуговування ВПП, планують скоротити кількість регіональних СДПІ до семи на користь розширення сервісної інфраструктури [6].

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 229 [7], керуючись відповідними наказами Міністерства доходів і зборів України № 41 [8] та № 62 [9], з 05.06.2013 р. здійснено державну реєстрацію СДПІ з ОВП у м. Львів МГУ ДФСУ.

Доцільно також наголосити, що створення Міністерства доходів і зборів не мало позитивного ефекту, а призвело лише до посилення фіскального тиску на платників, у 2014 р. його не розформували, як планувалося спочатку, а реорганізували у ДФСУ, яка зараз підпорядковується Міністерству фінансів України, а у перспективі планується нове переформатування ДФСУ у Сервісну службу із обслуговування платників податків.

На даний час на обліку в СДПІ з ОВП у м. Львів перебуває 64 бюджетоутворюючих підприємства м. Львів та Львівської області. У 2014 р. на обліку в СДПІ з ОВП у м. Львів перебував 61 ВПП. Динаміку зміни кількості ВПП Львівщини можна простежити на рис. 1.

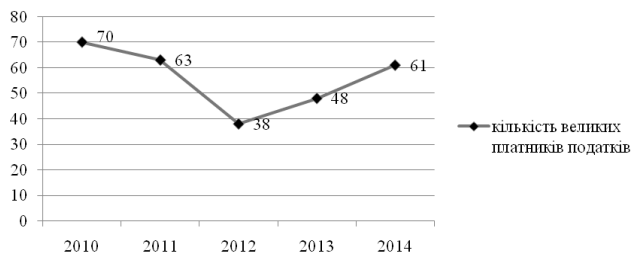


Рис. 1. Динаміка кількості ВПП у м. Львів за період 2010–2014 рр.

Джерело: складено авторами за даними СДПІ з ОВП у м. Львів

Зростання кількості ВПП свідчить про те, що вітчизняний великий бізнес розширюється, нарощує обсяги виробництва. Враховуючи значущість цих надходжень для бюджету, ВПП потребують якісного податкового сервісу, який відповідав би європейським стандартам обслуговування, а також здійснення постійного та більш ретельного податкового контролю.

Великі платники є найбільш «податково активною» категорією платників податків в Україні, адже та сума коштів, які спрямовуються ВПП до Державного бюджету, може, без перебільшення, забезпечити фінансування таких важливих напрямів функціональної класифікації видатків, як освіта і охорона здоров'я.

Окремі показники діяльності ВПП Львівщини наведено у таблиці 1.

Впродовж аналізованого періоду простежується тенденція до зростання обсягу реалізованої продукції, що пояснюється зростанням кількості ВПП. Можна сказати про достатньо нестійкий фінансовий стан деяких платників, оскільки кількість збиткових підприємств у 2014 р. зросла у 3,5 рази і обсяг збитку становив 5431 млн. грн. Аналізуючи рівень прибутку підприємств, помітно, що і тут немає стабільності. Так, у 2012 р. кількість прибуткових підприємств зменшилась на 24 платника з абсолютним значенням прибутку з 3797 млн. грн. до 1201 млн. грн.

Таблиця 1

Економічна діяльність ВПП Львівщини за період 2010–2014 рр.

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість великих платників податків, одиниць	70	63	38	48	61
Середньорічна чисельність зайнятих працівників, осіб	30 337	28 002	31 496	30 207	30 047
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.	48 436	55 455	67 115	70 099	80 388
Прибуток, млн. грн.	3 379	3 797	1 201	4 422	2 487
К-сть ВПП, що отримали прибуток	59	57	33	37	39
Збиток, млн. грн.	-527	-659	-1 120	-188	-5 431
К-сть ВПП, що отримали збиток	4	11	4	4	14

Джерело: складено авторами за даними СДПІ з ОВП у м. Львів

За період 2010–2014 рр. кількість ВПП зменшилась на дев'ять одиниць. При цьому середньорічна чисельність зайнятих працівників залишилась практично незмінною, а обсяг реалізованої продукції збільшився у 1,7 рази. Однак можна відмітити зменшення кількості прибуткових підприємств (з 59 до 39 одиниць у 2010 та 2014 рр. відповідно).

У 2014–2015 рр. робота СДПІ була направлена на підтримання партнерських відносин із ВПП, підтримку та заохочення їх до виконання своїх податкових зобов'язань, впровадження нових методів роботи, таких як індивідуальна робота з ВПП, що включає в себе командний стиль організації роботи, індивідуальне податкове супроводження з урахуванням галузевої специфіки платників та постійний ризикоорієнтований податковий контроль. Дана робота принесла відповідні результати.

За останні три роки, з 2012 по 2014 рр. та за 1 півріччя 2015 р., СДПІ з ОВП у м. Львів МГУ ДФСУ забезпечила стабільний приріст платежів у відповідності до основних соціально-економічних показників держави. За результатами роботи по супроводженню ВПП в 2014 р. інспекція забезпечила збір платежів:

- до Загального фонду Державного бюджету – в розмірі 2 млрд. 916 млн. грн., або 85% до доведеного прогнозу;
- до місцевого бюджету надійшло 209,2 млн. грн., або 104%.

У 2014 р. в порівнянні з 2013 р. приріст платежів Загального фонду Держбюджету склав 292 млн. грн., або 111%. Приріст платежів до місцевого бюджету у 2014 р. склав 3,2 млн. грн., або 101,6%.

ВПП часто називають «бюджетоутворюючими», і ця назва яскраво ілюструє наявну ситуацію. Адже саме такі підприємства, судячи з вище-наведених даних, надають велику кількість робочих місць, заробітну плату працівникам, які теж є платниками, утримують на балансі соціальну сферу та забезпечують істотні надходження до бюджетів різних рівнів.

В умовах економічної кризи може виникнути бажання збільшити ставки оподаткування саме для ВПП, адже ця категорія підприємств менше піддається негативним кризовим явищам, є більш стійкою у фінансовому відношенні. Проте збільшення ставок оподаткування або ж введення нових податків може негативно позначитися на господарській діяльності таких суб'єктів, призведе до того, що вони провадитимуть активну тіншову діяльність, не декларуватимуть свої доходи тощо, оскільки бути великим платником податків стане не вигідно у фінансовому відношенні [10]. Тут варто згадати про знамениту криву американського економіста Лаффера – чим менші ставки податків, тим більше надходжень до бюджету.

Треба зазначити, що сплата податків – це обов'язок, а не право платника, виконання якого забезпечується силою державного примусу. Причому воно не породжує у ВПП відповідного права на використання суспільних благ пропорційно сплаченій сумі чи на контроль процесу використання відповідних платежів. Зважаючи на наведені ознаки відносин «держава – платник податків», робимо висновок, що винятково «партнерськими» такі відносини бути не можуть [11].

Значна роль ВПП у наповненні бюджетів передбачає необхідність здійснення ефективного податкового контролю діяльності ВПП.

Супроводження ВПП контролюючими органами здійснюється за галузевими ознаками. Такий підхід надає можливість фахівцям контролюючих органів глибше зрозуміти специфіку таких підприємств, вивчити їх виробничий процес, організувати на необхідному рівні адміністрування податків і зборів,

провести якісний аналіз фінансово-господарської діяльності, налагодити партнерські відносини між контролюючими органами та платниками податків, підтримувати високу податкову дисципліну та розвивати галузеві зв'язки. Також робота з ВПП здійснюється за напрямом розробки методики аналізу й відстеження їх фінансового стану з перенесенням акценту на факти, що були виявлені в процесі дослідження (несплата або ухилення від сплати податків). По суті, можна зробити висновок, що під час здійснення податкового контролю функціонування великих організаційно-господарських структур проводиться податковий аудит їх фінансово-господарської діяльності, який дає змогу виявити на початковій стадії та оперативно реагувати на факти ухилення від сплати податків [12, с. 68].

СДП з ОВП у м. Львів МГУ ДФСУ здійснює контрольні-перевіркові заходи згідно затверджених щоквартальних планів-графіків проведення комплексних планових документальних перевірок.

Протягом 2014 р. за результатами контрольні-перевірочної роботи СДП з ОВП у м. Львів було проведено 88 документальних планових та позапланових перевірок на загальну суму донарахувань 106,14 млн. грн. За рахунок здійснених заходів додатково надійшло в дохід бюджету 58,8 млн. грн., що на 19 млн. грн. більше 2013 р. За результатами проведеної роботи на одного ревізора в СДП з ОВП у м. Львів МГУ ДФСУ припадає 1,9 млн. грн. додатково донарахованих узгоджених сум та 3,7 млн. грн. – сплачених коштів в дохід бюджету (табл. 2).

За матеріалами, зібраними працівниками оперативного управління СДП з ОВП у м. Львів МГУ ДФСУ, з початку 2015 р. внесено в Єдиний державний реєстр досудових розслідувань та розпочато 14 кримінальних проваджень за ст. 212 Кримінального кодексу України, в т. ч. за ухилення від сплати податків в особливо великих розмірах (ч. 3 ст. 212 КК України) – вісім кримінальних проваджень. За цей період закінчено розслідування та скеровано до суду три кримінальних прова-

Таблиця 2

Результати контрольні-перевірочної діяльності щодо ВВП у м. Львів за період 2010–2014 рр.

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Кількість проведених перевірок, за результатами яких виявлено порушення, у т. ч. за результатами перевірок:</i>					
фактичних	72	84	88	72	88
камеральних	28	48	33	3	0
документальних, у тому числі:					
планових	0	0	0	5	10
позапланових	44	36	55	64	78
планових	31	23	18	22	18
позапланових	13	13	37	42	60
<i>Сума донарахувань за результатами перевірок, млн. грн. у т. ч.:</i>					
фактичних	492,08	73,24	187,29	263,118	106,14
камеральних	0,68	1,04	0,09	0,02	0
документальних, у тому числі:					
планових	0	0	0	0,098	0,04
позапланових	491,4	72,2	187,2	263	106,1
планових	451,4	24,2	106,7	160,9	34,6
позапланових	40	48	80,5	102,1	71,5
<i>Сума фактично сплачених податків до бюджету з донарахованих за результатами перевірок, млн. грн. у т. ч.:</i>					
фактичних	21,78	19,84	38,89	39,918	58,84
камеральних	0,68	1,04	0,09	0,02	0
документальних, у тому числі:					
планових	0	0	0	0,098	0,04
позапланових	21,1	18,8	38,8	39,8	58,8
планових	19,9	17,1	29,3	20,8	14,6
позапланових	1,2	1,7	9,5	19	44,2

Джерело: складено авторами на основі даних СДП з ОВП у м. Львів

дження за ухилення від сплати податків, для звільнення винних осіб від кримінальної відповідальності у зв'язку із сплатою ними до притягнення до кримінальної відповідальності прихованих від оподаткування сум податків та зборів на суму понад 32,5 млн. грн. [13].

Частка добровільної сплати в СДПЗ з обслуговування ВПП у 2014 р. становить 97,2%. Однак вищенаведені дані свідчать про значну кількість виявлених порушень, що ілюструє низький рівень податкової дисципліни платників та наявність проблем у питаннях, які стосуються податкової культури ВПП.

З метою захисту конституційних прав платників податків, створення на Львівщині належних умов для становлення та розвитку підприємництва, надання інформаційних, консультативних та просвітницьких послуг з податкового законодавства та бухгалтерського обліку тощо у жовтні 2009 р. було створено Територіальне відділення Асоціації платників податків України у Львівській області (далі – ТВ АППУ у Львівській обл.).

АППУ постійно здійснює проведення соціологічних опитувань представників бізнес-середовища, в тому числі щодо їх довіри до контролюючих органів. Так, Асоціацією проведено опитування значної кількості ВПП – членів АППУ щодо ефективності організації роботи Міжрегіонального головного управління – Центрального офісу з обслуговування великих платників податків (далі – Офіс), аналіз результатів якого засвідчив наявність ряду критичних зауважень, що унеможлиблює платникам податків відчутти високу податкову культуру, а саме [14]:

- податкове супроводження ВПП полягає лише у надсиланні фахівцями Офісу безпідставних запитів та здійсненні постійних телефонних опитувань про очікувану сплату податків;
- спрямування роботи Офісу на забезпечення максимальних донарахувань по контрольно-перевірочній роботі;
- недостатня компетентність (кваліфікація) фахівців, що супроводжують великих платників податків;
- упередженість співробітників Офісу до платників, які максимально намагаються захистити свої права;
- одностороннє (без узгодження з платниками податків) встановлення співробітниками Офісу часу отримання або здачі документів.

Врахування громадської думки при кардинальному реформуванні податкової системи забезпечить збільшення прозорості процесу оподаткування, створить систему стримування і противаг, надасть можливість платникам податків відчутти нову якісну податкову культуру.

У 2015 р. ДФСУ продовжує втілювати в життя прогресивні новітні стандарти адміністрування і податкового сервісу, які мають дистанційний характер [15, с. 14].

Горизонтальний моніторинг, який апробовано ще в 2011 р., допускає запровадження принципово нової філософії спілкування податкових органів саме із сумлінними платниками податків, заснованою на довірі та взаєморозумінні. У разі отримання згоди підприємства на проведення горизонтального моніторингу фахівці податкової служби в режимі он-лайн здійснюють його безкоштовний аудит і повідомляють про наявні ризики й контакти з сумнівними контрагентами [5].

Питання взаємовідносин між контролюючими органами та ВПП у межах проведення податкової та адміністративної реформ стоїть досить гостро, оскільки проблема довіри до влади та її структур завжди є актуальною, від її успішного вирішення залежить безпосередньо результативність усіх розпочатих соціально-економічних реформ.

ТВ АППУ у Львівській області проводить анонімне соціологічне опитування бізнес-середовища щодо довіри до кандидатів на керівні посади в СДПЗ з ОВП у м. Львів. Дане соціологічне опитування дозволить виявити ступінь довіри до того чи іншого кандидата з боку громадськості та бізнес-середовища Львівської області. Такі дослідження будуть проводитися упродовж 2015–2016 рр. щодо усіх контролюючих органів влади у Львівській області [16].

Одним із важливих напрямів підвищення рівня податкової культури ВПП є застосування нових форм і методів масово-роз'яснювальної роботи серед населення загалом та ВПП зокрема.

Для роботи на випередження керівники всіх рівнів, а особливо керівники з регіонів, повинні тримати руку на пульсі суспільства. В їх розпорядженні – моніторинги публікацій у ЗМІ, результати опитувань, рейтинги, скарги та звернення платників тощо. Постійно вивчаючи цей масив інформації, органи ДФС повинні чітко сформулювати відповіді на такі питання: що турбує платників, яку необхідно дати відповідь, як донести до людей – і по даним інформації діяти [17].

Основна мета соціально-інформаційної діяльності щодо ДФСУ – створити в громадській думці сприятливе, доброзичливе або хоча б толерантне ставлення до неї. На формування громадської думки, крім зусиль ДФСУ, одночасно впливають незалежні від неї інформаційні сигнали, насамперед, через посередництво засобів масової інформації. Розроблення нової стратегії організації роботи зі зв'язків з громадськістю, які за своїм призначенням мають сприяти гармонізації взаємин між державою та суспільством, зумовлена потребою підвищення ефективності цього важливого для ДФСУ напряму діяльності, забезпечення єдиних підходів у її здійсненні органами державної податкової служби всіх рівнів [18].

Одним із важливих чинників подальшої ефективної співпраці інститутів громадянського суспільства з державними установами і, як наслідок, становлення та зміцнення ефективної системи оподаткування є максимальне залучення бізнесу до сумлінної сплати податків.

З метою створення сприятливих умов для подальшого розвитку підприємництва та відзначення кращих здобутків юридичних осіб – платників податків ВГО АППУ у 2011 р. започатковано щорічний Всеукраїнський рейтинг «Сумлінні платники податків». За його результатами цього року Львівщина здобула першість по кількості переможців на всеукраїнському рівні.

Великі підприємства Львівщини – серед найсумлінніших платників податків. Цього року серед найсумлінніших – 7 ВПП: ДТГО «Львівська залізниця», ПАТ «Львівобленерго», ПАТ «Галичфарм», ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар», ПАТ «Львівський локомотиворемонтний завод», ТзОВ ТВК «Львівхолод» і ПАТ «ВіЕс Банк». При цьому деякі з них отримують звання сумлінного платника податків не вперше. Незважаючи на всі труднощі ведення бізнесу, ці підприємства продовжують успішно працювати, наповнювати бюджет та створювати нові робочі місця. Протягом минулого року великі підприємства Львівщини – переможці обласного туру Всеукраїнського рейтингу «Сумлінні платники податків – 2014» сукупно сплатили до Державного бюджету понад 471,5 млн. грн. [19].

Сумлінно сплачуючи податки, підприємства отримують не тільки суспільне визнання та вдячність держави за належне виконання своїх податкових зобов'язань, а й публічно закріплюють статус надійного бізнес-партнера. Як відомо, великі платники часто



співпрацюють один із одним, укладають взаємні угоди, тому неадекватна фінансово-господарська діяльність одного з них може негативно позначитися на діяльності інших підприємств. Відповідно, зрив із будь-яких причин податкових відрахувань ВПП до бюджету, незабезпечення їх безперервності суттєво позначається на наповненості бюджетів [20, с. 209]. Таким чином, спостерігаємо пряму залежність між прибутковістю ВПП і наповненістю державного бюджету, що ще раз підкреслює важливість підвищення рівня податкової дисципліни та податкової культури ВПП.

**Висновки.** Внаслідок проведеного дослідження можемо констатувати, що, незважаючи на високий рівень добровільності сплати податків ВПП, а також сумлінності здійснення ними своїх податкових зобов'язань, проблем у формуванні податкової культури є ще достатньо багато. Про це свідчить значна кількість порушень податкового законодавства з боку платників податків.

Треба наголосити, що контролюючі органи проводять різноманітні заходи задля покращення стану податкових взаємовідносин в Україні загалом та на Львівщині зокрема, що поступово дає свої позитивні результати. Однак треба зважати і на думку платників, які вважають, що високі ставки податків, непомірне і нерівномірне податкове навантаження, необґрунтовані перевірки бізнесу, впровадження акцизів на роздріб та податкового імпортного збору, велика частка контрабанди на ринку, корупція, неоднозначність чинного законодавства, неякісний сервіс і непрозорість окремих процедур адміністрування податків призвели до посилення конфліктності відносин між платниками та ДФСУ, а також іншими контролюючими органами.

На нашу думку, нині при недостатності власних обігових коштів у більшості вітчизняних підприємств, високій вартості кредитних ресурсів, обмежених джерелах залучення інвестицій подальша «фіскалізація» бізнесу в Україні неможлива.

Рішучим кроком на шляху виправлення такої ситуації та проведення реальної податкової реформи вважаємо підготовлений Робочою групою Комітету з питань податкової та митної політики Верховної Ради України законопроект щодо податкової лібералізації [21], основними положеннями якого є: кардинальна реорганізація структури та функцій ДФСУ; розширення електронних сервісів в адмініструванні податків; зниження навантаження на Фонд оплати праці; перехід до оподаткування розподіленого прибутку; удосконалення загальної системи оподаткування доходів фізичних осіб; виправлення недоліків системи електронного адміністрування ПДВ тощо. Члени робочої групи обґрунтували свою ініціативу щодо розробки законопроекту відсутністю анонсованої Мінфіном навесні цього року податкової реформи та стрімким погіршенням стану вітчизняної економіки, збільшенням її тіньової складової. В результаті податкової реформи ДФСУ мала б втратити всі каральні функції і перетворитися виключно на сервісну службу, що стане реальним підґрунтям для побудови ефективної системи партнерських стосунків держави не лише з великими платниками податків, а й усіма іншими суб'єктами податкових взаємовідносин.

### Література:

- Кирилов О.Д. Проблеми формування податкової культури в Україні / О.Д. Кирилов, Е.В. Ткаличева; Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.taxation.lg.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=112%3A2010-11-19-19-02-32&catid=41%3Ascientific-conference&Itemid=69](http://www.taxation.lg.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=112%3A2010-11-19-19-02-32&catid=41%3Ascientific-conference&Itemid=69).
- Податковий кодекс України № 2755-17 від 02.12.2010 р. (редакція від 20.09.2015 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- Сідорська О.З. Оцінка ефективності взаємовідносин між податковими органами й платниками податків в Україні та на прямих підвищення рівня податкової культури / О.З. Сідорська, В.М. Кміть // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9(1). – С. 20–28.
- Ватаманюк О.С. Оцінка податкової активності великих платників у формуванні доходів державного бюджету України / О.С. Ватаманюк // Молодий вчений. – 2015. – № 6. – С. 81–85.
- Центральний офіс: успішний податковий тренд буде працювати за принципом allinclusive [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.kharkivoda.gov.ua/uk/document/view/id/7198>.
- Міжрегіональне головне управління ДФС Центрального офісу з обслуговування великих платників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://officevp.sfs.gov.ua>.
- Про утворення територіальних органів Міністерства доходів і зборів: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.03.2013 р. № 229 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/229-2013-p>.
- Про організацію утворення територіальних органів Міністерства доходів і зборів: Наказ Міністерства доходів і зборів України від 16.04.2013 р. № 41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv/171869.html>.
- Положення про Головне управління Міндоходів у Львівській області (із змінами, внесеними Наказом Міндоходів від 19.07.2013 р. № 287): Наказ Міністерства доходів і зборів України від 17.04.2013 р. № 62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/struktura/114372.html>.
- Гой В.П. Правове забезпечення діяльності органів державної податкової служби України по роботі з великими платниками податків: автореф. дис. ... к. ю. н.: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право». – Ірпінь, 2011. – 22 с.
- Забезпечення контролю й обліку великих платників податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/3994>.
- Василькова Т.В. Податковий контроль великих платників податків в умовах реалізації державної регуляторної політики України / Т.В. Василькова, І.В. Жадан // Економіка Криму. – 2012. – № 1(38). – С. 66–69.
- У Львові розслідують 14 фактів ухилення від сплати податків великими платниками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.varianty.net/29685-u-lvovi-rozsliduiut-14-faktiv-ukhyleniia-vid-splaty-podatkov-velykymy-platnykamy>.
- Критичні зауваження, що унеможливають платникам податків відчувати високу податкову культуру ДФС України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.appu.org.ua/news/--03850>.
- Воронкова О.М. Міжнародний досвід оцінювання ефективності податкового адміністрування та його значення для України / О.М. Воронкова // Наука й економіка. – 2011. – № 3(23). – С. 12–18.
- Довіра до контролюючих органів – опитування ТВ ВГО АППУ у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.appu.lviv.ua/news/dovira-do-kontrolyuyuchikh-organiv-opituvannya-tv-vgo-appu-u-lvivskii-oblasti>.
- Круліковська Л. Формування податкової культури як взаємодії ДПС та бізнесу / Л. Круліковська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kruklikovska-l-formuvannya-podatkovoyi-kulturi-yak-vzaemodiyi-dps-ta-biznesu>.
- Податкова культура як важіль забезпечення фінансової самодостатності промислового регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://taxation.lg.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=137%3A2011-11-04-09-34-31&catid=45%3Ascientific-conference&Itemid=69](http://taxation.lg.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=137%3A2011-11-04-09-34-31&catid=45%3Ascientific-conference&Itemid=69).
- Великі підприємства Львівщини – в когорті найсумлінніших платників податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lvivska.com/economic/2015/04/23/42187>.
- Гой В. Роль великих платників податків у наповненні Державного бюджету України / В. Гой, Л. Шестак // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 10. – С. 208–211.



21. Про внесення змін до ПКУ щодо податкової лібералізації: Законопроект ВРУ від 22.10.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=56874](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56874).

**Кмить В.М., Бойчук О.И. Оценка уровня налоговой культуры крупных налогоплательщиков Львовской области и пути его повышения**

**Аннотация.** Статья посвящена анализу формирования налоговой культуры крупных налогоплательщиков Львовской области, рассматриваются вопросы деятельности специализированных государственных налоговых инспекций по работе с крупными налогоплательщиками. Проанализирована эффективность деятельности контролирующих органов и изложены основные направления их деятельности для повышения уровня налоговой культуры. Сделан вывод, что формирование и развитие налоговой культуры является одним из направлений реформирования налоговой системы.

**Ключевые слова:** налоги, налоговая культура, крупные налогоплательщики, налоговая реформа, нало-

говые взаимоотношения, специализированные государственные налоговые инспекции по работе с крупными налогоплательщиками.

**Kmit V.M., Boichuk O.I. Assessment of the level of tax culture of large taxpayers in Lviv region and ways to improve it**

**Summary.** The article is devoted to analysis of formation of the tax culture of large taxpayers in Lviv region. The problems of Specialized State Tax Administrations in work with large taxpayers are raised in the article. The efficiency of the operation of the tax authorities is investigated and the main directions of the tax authorities to improve the tax culture in the country are outlined. It makes a conclusion that the formation and development of the tax culture is one of the directions of reforming the tax system.

**Keywords:** taxes, tax culture, large taxpayers, tax reform, tax relationship, Specialized State Tax Administrations in work with large taxpayers.

*Котковський В.С.,**к.е.н., доцент,**завідувач кафедри банківської справи,  
Криворізький національний університет**Гузенко О.П.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри банківської справи,  
Криворізький національний університет*

## ТЕОРІЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ЯК НАУКОВА ПЛАТФОРМА ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

**Анотація.** У статті розкрито класичні підходи до оцінки конкурентоспроможності комерційного банку, обґрунтовано доцільність їх удосконалення, надано авторську пропозицію щодо залучення наукової платформи теорії ефективної конкуренції, деталізовано зміст сегментів оцінювання. Надано пропозиції стосовно послідовності етапів проведення даного циклу.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність банку, комерційний банк, теорія ефективної конкуренції, інформаційний потік, індикатор оцінки, ключові сегменти, систематичний підхід, запас конкурентоспроможності банку, імідж банку, етапізація циклу оцінювання.

**Постановка проблеми.** Сучасні виклики у фінансовому секторі України примушують банківські установи проводити пошук шляхів інноваційного пошуку. Проте практичною діяльністю доведено: без реалістичної оцінки фактичного рівня конкурентоздатності банку прийняти виважене та обґрунтоване рішення неможливо. У зв'язку з цим вища ланка менеджменту банківської установи має обирати та адаптувати існуючі методи оцінювання конкурентоспроможності, котрі здатні більш деталізовано розкрити всі аспекти минулого розвитку. Проведені дослідження показують, що більшість вітчизняних банків досить обмежено залучають існуючі класичні методи оцінки конкурентоспроможності і, як наслідок, прийняті управлінські рішення не досягають наміченої мети. На думку авторів, одним із напрямків вирішення поставленої проблеми міг би стати процес адаптації теорії ефективної конкуренції. Саме в її основу покладено всебічне вивчення інформаційного фінансового ресурсу банку з тих позицій, які можуть мати значний вплив на побудову реалістичної платформи для прийняття управлінського рішення. Крім того, перевагою теорії ефективної конкуренції можна вважати доволі розширений пакет алгоритмів, які сприяють більш предметному оцінюванню всієї діяльності банку або окремих його структурних підрозділів. Зазначена теорія ефективної конкуренції заслуговує на увагу також з позиції простоти використання та доступності інформаційного ресурсу, а саме фінансової звітності, що породжує можливість, у разі необхідності, оцінювати дії дійсних конкурентів. Стає зрозумілим, що конкурентоспроможність банківських вітчизняних установ залежить не лише від впливу зовнішніх макроекономічних факторів, а й від дієвої політики оцінювання їх роботи та побудови такої політики вивчення власної поведінки, котра здатна, в певній мірі, відповідати існуючим економічним викликам різного спрямування. Першим кроком до посилення конкуренції банку має стати правильний вибір теоретико-ме-

тодологічних аспектів, які здатні надати комплексну систему оцінювання із урахуванням вже існуючих наукових доробок.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розробку задачі оцінювання конкурентоспроможності різних суб'єктів зробили О.М. Сумець, О.С. Сомова, С.Ф. Пеліхов [1], І.М. Ліфіц [2], Р.А. Фатхутдінов [3], А.Ю. Юданов [4], І.З. Должанський, Т.О. Загорна [5], Г.Л. Азоев [6].

Зазначені науковці розкривають різні підходи до оцінювання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, проте єдиним вважається прямий взаємозв'язок між розумінням основних принципів роботи на ринку в умовах конкуренції та вдосконаленням процесу вибору якісної стратегії майбутнього розвитку.

Ряд науковців, досліджуючи проблеми стратегічного управління як обов'язків сегмент, виділяють методологічний аспект оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Серед них варто зазначити З.Є. Шершньову [7], О.М. Сумець [8], В.Г. Герасимчука [9] та П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковську, Н.В. Яшкіна [10] та ін.

Цінність досліджень вищезазначених вчених лежить в площині поєднання елементів стратегічного управління та пошуку шляхів більш обґрунтованого варіанту оцінювання конкурентоспроможності.

За останній період розвитку банківського сектору економіки, в умовах кризових елементів впливу збільшився інтерес науковців до проведення досліджень в сфері оцінювання його конкурентоспроможності. Така теза може бути підкріплена працями таких вчених, як О.В. Мірошніченко [11], П.Ф. Колесова [12], І.В. Коломиць [13], М.В. Медведєва [14], Ю.О. Заруби [15], І.В. Тараненко [16], О.Д. Вовчак та В.Ф. Халло [17]. Науковці вважають: специфіка характеристик конкурентоспроможності банку, різне бачення конкурентних переваг не дають змоги використовувати єдину методику їхньої оцінки. Залишається доволі значна кількість дискусійних питань, що підкреслює актуальність та сучасність обраного напрямку дослідження.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Діяльність комерційних банків потребує постійного звернення до різних інноваційних методів оцінювання, так як підпадає під вплив тих негативних чинників, котрі породжує загальна економічна ситуація в країні. Особливої уваги заслуговує проблема оцінювання конкурентоздатності банку. Чисельні наукові праці надають певні методичні аспекти щодо оцінювання рівня конкурентоспроможності банківських послуг, проте досить обмежено розглядається питання комплексного вивчення поведінки банку та його спроможності на ринку попиту та пропозиції. Саме таке явище підкреслює

необхідність пошуку новачій в контексті розробки системного, постійного та якісного оцінювання можливості банку конкурувати зі своїми партнерами.

У сучасному світі комерційні банки мають спиратися на наукові інструменти оцінювання діяльності, що сприятиме більш поглибленому вивченню середовища їх функціонування. Ми вважаємо, що підлягає вирішенню і поглибленому дослідженню саме проблема адаптації класичної теорії ефективної конкуренції, котра має стати певним інноваційним сегментом у розробці методичного комплексу оцінювання конкурентоспроможності сучасного комерційного банку. Рівень актуальності та сучасності поставленої проблеми обумовив вибір напрямку дослідження.

**Мета статті** полягає у висвітленні ключових сегментів теорії ефективної конкуренції з позиції доцільності адаптації в циклах оцінювання діяльності комерційного банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В науковій літературі питання оцінювання конкурентоспроможності комерційного банку залишається вивченим не повною мірою, зокрема, сама система визначення алгоритмів, які здатні формувати доволі реалістичний інформаційний потік для прийняття управлінських рішень. У більшості наукових розробок висвітлюється теза стосовно того, що конкурентоспроможність комерційного банку виступає характеристикою ефективності його роботи. З цим можна погодитися, так як конкурентоспроможність банку, з одного боку, відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, з іншого боку, характеризує швидкість подолання комерційним банком негативних непередбачуваних факторів, які можуть призвести до фінансових втрат. Враховуючи вищезазначене, зрозуміло, що здатність комерційного банку забезпечувати відповідність власних послуг запитам клієнтів

та протистояти негативним непередбачуваним факторам, які є наслідком впливу зовнішнього середовища, і є його конкурентоспроможністю.

Як показує банківська практика з погляду підтримки та підвищення конкурентоспроможності, вирішальна роль належить факторам внутрішнього середовища. Це пов'язано з тим, що саме фактори внутрішнього середовища виступають об'єктом активного впливу комерційного банку, і, як наслідок, в результаті якісної системи оцінювання конкурентоспроможності з'являється можливість в певній мірі уникнути існуючих ризиків зниження конкурентоспроможності в майбутньому.

Ми вважаємо, що для банківського працівника в умовах певного занепаду вітчизняної банківської сфери актуальним для вирішення має стати питання пошуку новітніх прогресивних форм співробітництва суб'єктів ринку банківських послуг із розробкою дієвих форм оцінювання рівня конкурентоспроможності кожної окремої банківської установи. В межах даного наукового дослідження автори пропонують перший крок до вирішення поставленої проблеми в контексті адаптації теорії ефективної конкуренції. В основу даної теорії покладено сегменти встановлення головних ознак конкурентоспроможності комерційного банку (рис. 1).

Дослідженнями доведено, що зазначені сегменти оцінювання конкурентоспроможності комерційного банку на основі теорії ефективної конкуренції не є остаточними. Їх зміст може бути деталізований в залежності від головної мети програми стратегічного розвитку комерційного банку. Як правило, менеджери вищої ланки керівництва комерційного банку розглядають декілька аспектів підвищення якісного рівня конкурентоспроможності, проте ми вважаємо, що залучення теорії ефективності конкуренції надасть можливість отримати інструментарій оцінки на більш реалістичній та дієвій основі.

Варто зазначити, що вищевикладена методика дозволяє отримати інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності і побудована на оцінці внутрішнього і зовнішнього середовища банку та банків – основних конкурентів шляхом розрахунку низки критеріїв, а саме:

- внутрішнє середовище банку;
- кількісні показники: фінансова політика (якість активів та пасивів, достатність капіталу, дохідність, рентабельність);
- якісні показники: політика іміджу, конкурентоздатність послуг (тарифна, продуктова політика);
- зовнішнє середовище банку;
- кількісні показники: стан населення, результати державного регулювання економіки країни.

Інформаційним накопичувачем для адаптації та розрахунку алгоритмів оцінювання конкурентоспроможності комерційного банку з позиції теорії ефективної конкуренції виступає повний пакет фінансової звітності. При цьому особливої уваги заслуговує інформаційний потік, який накопичує при обробці даних річної фінансової звітності банку у пояснювальній записці. Ми вважаємо, що фахівці комерційного банку повинні не лише провести цикл оцінювання рівня конкурентоспроможності, а перш за все вміти обґрунтувати появу позитивних та нега-

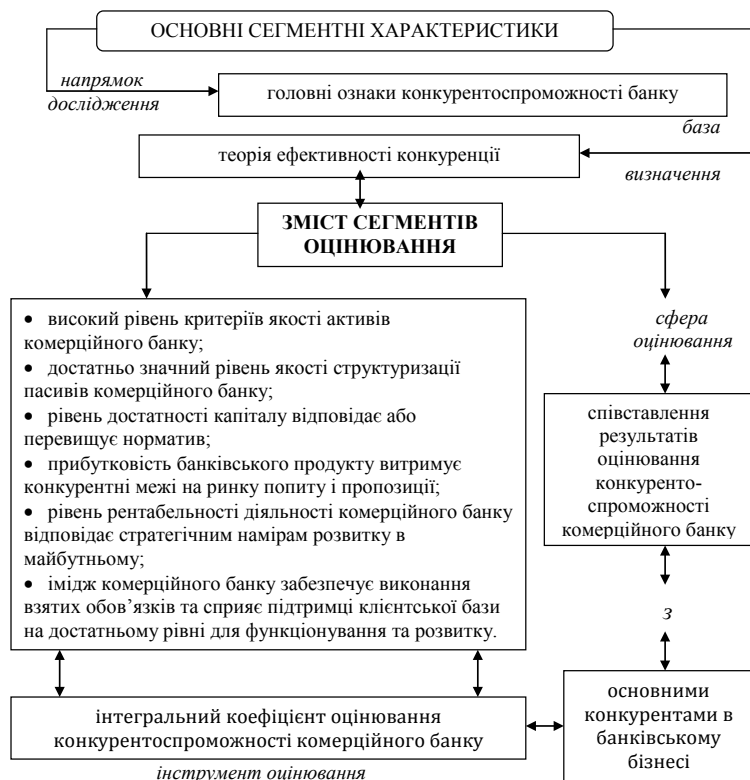


Рис. 1. Схема змісту сегментів оцінювання конкурентоспроможності комерційного банку на основі теорії ефективної конкуренції (авторська пропозиція)

тивних моментів, які змінили величину показників, що були покладені в основу стратегічного плану розвитку.

Як правило, після розрахунку показників за приведеними параметрами проводиться переклад показників у відносні величини з урахуванням їх максимального і мінімального значень серед банків – основних конкурентів з використанням п'ятдесятибальної шкали (табл. 1).

З практичної банківської діяльності відомо, що після бальної оцінки всіх показників в рамках кожного критерію кількісної оцінки розраховується коефіцієнт значимості, що визначається експертним шляхом. В якості експертів виступають фахівці управлінської ланки комерційного банку, корпоративні клієнти банків і фізичні особи.

У більшості випадків показники критеріїв кількісної оцінки діяльності банку обчислюються за формулами:

$$K_{an} = \sum_{i=1}^n P_{ani} \times v_i, \quad (1)$$

$$K_{ок} = \sum_{i=1}^n P_{оки} \times g_i, \quad (2)$$

$$K_{оп} = \sum_{i=1}^n P_{опi} \times d_i, \quad (3)$$

де  $K_{an}$ ,  $K_{ок}$ ,  $K_{оп}$  – відповідно, критерії якості активів і пасивів, достатності капіталу, прибутковості і рентабельності діяльності банку;

$P_{ani}$ ,  $P_{оки}$ ,  $P_{опi}$  – відповідно,  $i$ -ті відносні показники критеріїв  $K_{an}$ ,  $K_{ок}$ ,  $K_{оп}$ ;

$v_i$ ,  $g_i$ ,  $d_i$  – відповідно,  $i$ -ті коефіцієнти значимості кожного  $i$ -го відносного показника  $P_{ani}$ ,  $P_{оки}$ ,  $P_{опi}$ .

Існує також доволі обґрунтована наукова думка про доцільність проведення якісного аналізу конкурентної позиції комерційного банку, особливо в умовах залучення теорії ефективної конкуренції. Зокрема, якісний аналіз конкурентної позиції банку на оцінці двох критеріїв – іміджу ( $K_i$ ) та конкурентоспроможності наданих ним послуг ( $K_{сп}$ ).

Імідж є одним з головних конкурентних переваг банку, забезпечуючи його успішну діяльність в сьогоденні і майбутньому. Банки мають різні погляди і підходи до створення і підтримки свого іміджу, але, очевидно, що кожен банк зацікавлений в репутації надійного, сильного і ділового партнера. У зв'язку з цим оцінка іміджу банку є одним з найважливіших етапів аналізу його конкурентоспроможності.

Безумовно, оцінка іміджу комерційного банку проводиться групою експертів, які здійснюють обробку зібраної інформації

про банк за наведеною вище п'ятдесятибальною шкалою для представлених показників.

Далі експертним шляхом здійснюється ранжування показників з отриманням коефіцієнта значущості для кожного з них. Розрахунок критерію іміджу банку здійснюється за формулою:

$$K_u = \sum_{i=1}^n P_{ui} \times m_i, \quad (4)$$

де  $K_u$  – критерій іміджу банку;

$P_u$  –  $i$ -й відносний показник критерію  $K_i$ ;

$m_i$  –  $i$ -й коефіцієнт значимості кожного  $i$ -го відносного показника  $P$ .

Наступним кроком адаптації теорії ефективної конкуренції має стати використання існуючих методологічних сегментів в контексті оцінювання конкурентоспроможності банківської послуги.

Слід зазначити, що оцінка конкурентоспроможності послуг, що надаються банком, є ключовим етапом при аналізі його діяльності і має тісний взаємозв'язок з фінансовим благополуччям і рівнем іміджу.

У зв'язку з цим зупинимося більш детально на класичних положеннях методології оцінювання конкурентоспроможності банківської послуги. Основними критеріями, за якими зіставляється становище аналізованого банку з положенням основних конкурентів, є відносна якість і відносна вартість банківських послуг. В цілому, ми вважаємо, оцінюючи конкурентоспроможність комерційного банку в контексті теорії ефективної конкуренції, варто об'єднати ці два критерії (оцінку іміджу банку та оцінку конкурентоспроможності банківської послуги) і застосовувати модифікований підхід до оцінки ринкової позиції банку. Суть підходу полягає у використанні методу позиціонування послуг, що надаються комерційним банком та його конкурентами, що дозволяє провести більш точну оцінку займаного місця на досліджуваному ринку, а також з більшою точністю визначити основних конкурентів.

Оцінку порівняльних переваг за якістю і ціною послуг, що надаються, пропонується проводити а розрізі основних напрямів діяльності банку: кредитування, розрахунково-касове обслуговування корпоративних клієнтів, депозитні операції, операції з цінними паперами, інкасація, послуги зі зберігання цінностей, вкладені операції, пластиковий бізнес, інші послуги банку.

Згідно обраної методики, для оцінки якості послуг були відібрані наступні параметри: асортимент, споживчі властивості послуг, умови їх надання, швидкість надання, способи просування,

Таблиця 1

Бальна шкала оцінювання рівня конкурентоспроможності комерційного банку (основа – адаптація теорії ефективної конкуренції)\*

Ніша сфери критеріїв оцінювання конкурентоспроможності	Економічні межі критерію оцінювання рівня конкурентоспроможності комерційного банку	
	Змістовні характеристики банків	Вплив на сферу розвитку
Показники, що <i>max</i> рівень конкурентоспроможності комерційного банку	від 46 до 50 балів – 50 балів – високий рівень; від 36 до 45 балів – 40 балів – рівень вище середнього; від 26 до 35 балів – 30 балів – середній рівень; від 16 до 25 балів – 20 балів – рівень нижче середнього; від 10 до 15 балів – 10 балів – низький рівень;	Позитивний в межах від 36 до 50 балів
Показники, що <i>min</i> рівень конкурентоспроможності комерційного банку	від 10 до 15 балів – 10 балів – високий рівень; від 16 до 25 балів – 20 балів – рівень вище середнього; від 26 до 35 балів – 30 балів – середній рівень; від 36 до 45 балів – 40 балів – рівень нижче середнього; від 46 до 50 балів – 50 балів – низький рівень;	Негативний в межах від 10 до 35 балів

\* Узагальнено, систематизовано та розширено авторами розробки на основі існуючих класичних бальних шкал оцінювання конкурентоспроможності комерційного банку



якість післяпродажного обслуговування, рівень ризику при користуванні послугами, рівень консультаційного обслуговування.

Експертним шляхом варто визначити відносну важливість кожного із зазначених параметрів з позиції клієнта. Ґрунтуючись на наявній інформації про діяльність аналізованого банку та банків-конкурентів, наступним кроком дослідження виступає залучення бальної оцінки рівня розвитку параметрів для кожного з них. З цією метою пропонуємо використовувати п'ятдесятибальну шкалу за наступним принципом:

- 50 балів – високий рівень;
- 40 балів – рівень вище середнього;
- 30 балів – середній рівень;
- 20 балів – рівень нижче середнього;
- 10 балів – низький рівень.

Приведення відносної важливості параметра і його оцінки в балах визначить рівень якості банківських послуг.

У відповідності з обраною теорією ефективності конкуренції та на підставі отриманих фактичних показників рівня якості та вартості послуг банків будуватиметься карта позиціонування банківських послуг, що відображає рівень розвитку всіх напрямків діяльності комерційних банків. При цьому вісь  $x$  відображає значення якості послуг від низького (10 балів) до високого (50 балів), вісь  $y$  – значення вартості від високого (10 балів) до низького (50 балів), у результаті чого виходять чотири квадранти: низька ціна і низька якість, низька ціна та висока якість, висока ціна і низька якість, висока ціна та висока якість.

Вважаємо, що побудова карти позиціонування банківських послуг за якістю і ціною дозволяє з більшою точністю визначити положення банку щодо основних конкурентів і, отже, підвищити рівень якості оцінки його конкурентоспроможності.

Як відомо, фінансове благополуччя банків залежить саме від конкурентоздатності надаваних ними послуг, яка перш за все визначається якістю і вартістю. Враховуючи важливість цих двох параметрів при оцінці конкурентоспроможності

всього банку, нами була адаптована методика, що дозволяє оцінити конкурентоспроможність банківських послуг, а також представити залежність їх вартості від якості.

Фахівцям банку, у разі фактичного залучення запропонованої методики оцінювання рівня конкурентоспроможності, доцільно обрати принцип розрахунку фактичних коефіцієнтів якості та вартості наданих банками послуг, з тими відмінностями, що оцінка рівня якості надаваних послуг проводиться по кожному напрямку діяльності: по кредитуванню, розрахунково-касовому обслуговуванню тощо, а бальна шкала для визначення рівня якості та вартості послуг є схожою, тобто при оцінці двох параметрів, що мають різне спрямування, застосовується єдиний принцип розстановки балів.

Крім того, далі методом найменших квадратів визначаємо функцію залежності коефіцієнта вартості від коефіцієнта якості та будуємо графік залежності «ціна – якість» з координатами фактичних значень і лінією «червоної ціни» для кожного напрямку діяльності банків. «Червона ціна» – це об'єктивно складена в суспільстві мінова вартість послуги, відповідна певній споживчій цінності послуги – якості на конкретному ринку.

Коефіцієнт конкурентоспроможності послуг розраховуємо як відношення «червоної ціни» послуг з кредитування  $C_{кр}$  для кожного банку до фактичної вартості надання послуг  $C_{ф}$ :

$$K = C_{кр} / C_{ф} \quad (5)$$

Згідно з методикою, якщо  $K > 1$ , робиться висновок про конкурентоспроможність банківського напрямку діяльності, тому що клієнти недоплачують за послуги, фактична вартість яких занижена щодо споживчої цінності послуг при даному рівні якості. У випадку, коли  $K < 1$ , клієнти переплачують, так як банк встановлює тарифи на послуги даного напрямку вище, ніж вони коштують насправді.

Очевидно, коли тарифи на послуги встановлені банком вище сформованого рівня цін, більшість споживачів не стануть вдаватися до послуг даного банку, хоча, безумовно, найдуться клієнти, які через непоінформованість, або в силу будь-яких інших причин (задоволеність вартістю послуг, задоволеність якістю надання послуг, консерватизм, особисті переконання тощо), будуть з успіхом обслуговуватися в даному банку.

Недоплачена (переплачена) сума за надані банком послуги визначає запас конкурентоспроможності банку ( $Z_k$ ), що розраховується за такою формулою:

$$Z_k = C_{кр} - C_{ф}, \quad (6)$$

Запас конкурентоспроможності характеризує потенційні можливості варіації вартості послуг банку з метою підвищення ефективності його роботи по кожному напрямку діяльності.

Згідно з вищевикладеним, можна зазначити, що рівень конкурентоспроможності банку залежить не тільки від внутрішньобанківської роботи, а й від зовнішніх чинників, що можуть надзвичайно несприятливо позначитися на всіх галузях економіки, насамперед банківській сфері. Основними з них є: бюджетний дефіцит, інфляція, розбалансованість платоспроможного попиту на товари і послуги та їх пропозиція, рівень життя населення, розвиток прогресивних технологій, темп зростання ВВП в усіх галузях економіки, рівень соціального розвитку регіонів та країни в цілому. У результаті впливу цих



Рис. 2. Схема послідовності етапів оцінювання  $K_{(к.б.)}$  на основі правил адаптації теорії ефективної конкуренції (авторська пропозиція)

факторів, навіть при відсутності недоліків у діяльності, у банку можуть виникнути проблеми з ліквідністю, а отже, і з конкурентоспроможністю.

З метою узагальнення та систематизації результатів наукової обробки поставленої проблеми пропонуємо етапізацію ключових сегментів оцінювання конкурентоспроможності комерційного банку на основі правил теорії ефективної конкуренції (рис. 2).

**Висновки.** За результатами проведених досліджень можна зробити ряд висновків: по-перше, рівень конкурентоспроможності комерційного банку в умовах нестабільних фінансових коливань в економіці країни перебуває під впливом значної кількості різнорідних чинників; по-друге, вітчизняні комерційні банки добитися конкурентної переваги зможуть за умови адаптації інноваційної політики як в сфері поведінки на ринку попиту і пропозиції банківських послуг, так і в сфері накопичення інформаційного ресурсу для прийняття дієвих більш реалістичних управлінських рішень; по-третє, методичні аспекти оцінювання рівня конкурентоспроможності комерційного банку варто розглядати з позиції наукової платформи теорії ефективної конкуренції; по-четверте, в основу оцінювання конкурентоспроможності комерційного банку варто покласти системний підхід, який спирається на чітко окресленні етапи, що забезпечують комплексне охоплення всіх впливових сегментів, здатних наблизити результати дослідження до більш реалістичних умов життєдіяльності банку; по-п'яте, на даний час банківським установам варто активніше залучати існуючі економіко-математичні прийоми обробки інформації, що сприятиме проведенню моделювання реального рівня конкурентоспроможності комерційного банку та забезпечить дієвість результативності циклів оцінювання.

Розглядаючи методологічні аспекти оцінювання рівня конкурентоспроможності комерційного банку із урахуванням теорії ефективної конкуренції, можемо стверджувати, що продовженням обраного напрямку дослідження має стати прикладний аспект адаптації системного підходу на базі фінансової інформації ряду банківських установ. Ми вважаємо, що прогресивність теорії ефективної конкуренції полягає в тому, що вона концентрує основні напрямки оцінювання та розширює інформаційний потік для прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень.

### Література:

1. Сумець О. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства: навч.-практ. посіб. / О. Сумець, О. Сомова, Є. Пеліхов. – К.: Професіонал, 2007. – 206 с.
2. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг: учеб. пособ. / И.М. Лифиц. – М.: Юрайт-М, 2001. – 221с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА – М. 2000. – 312 с.
4. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: уч.-практ. пособ. / А.Ю. Юданов; 3-е изд., испр. и доп. – М.: Гном-пресс, 2001. – 304 с.
5. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
6. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 207 с.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [підручник.] / З.Є. Шершньова; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

8. Сумець О.М. Стратегія підприємства: теорія, ситуації, приклади: навч. посіб. / О.М. Сумець, Є.М. Ігнатова; 2-ге вид., перероб. та доп. – Харків: Міськдрук, 2010. – 321 с.
9. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством: Графічне моделювання: [навч. посіб.] / В.Г. Герасимчук. – К.: Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, 2000. – 360 с.
10. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: навч. посіб. / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2011. – 520 с.
11. Мірошніченко О.В. Методи оцінки конкурентоспроможності банку / О.В. Мірошніченко // Економіка Крима. – 2009. – № 28. – С. 42–47.
12. Колесов П.Ф. Модель оценки влияния инвестиционной деятельности на показатели конкурентоспособности банка / П.Ф. Колесов // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2012/05/12846>.
13. Коломиец И.В. Модели оценки конкурентоспособности банка / И.В. Коломиец // Управление развитием. – 2012. – № 12(140). – С. 52–54.
14. Медведев М.В. Сутьность конкурентоспроможності банку / М.В. Медведев // Управление развитием. – 2013. – № 12. – С. 38–39.
15. Заруба Ю.О. Конкурентоспроможність комерційного банку / Ю.О. Заруба // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 119–124.
16. Тараненко І.В. Системний характер формування інноваційної конкурентоспроможності в контексті глобалізаційних процесів / І.В. Тараненко // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 422–430.
17. Вовчак О.Д. Сутьність та особливості банківської конкуренції / О.Д. Вовчак, В.Ф. Халло // Світ фінансів. – 2008. – Вип. 4(17). – С. 86–92.

### Котковский В.С., Гузенко Е.П. Теория эффективной конкуренции как научная платформа оценки деятельности коммерческого банка

**Аннотация.** Статья раскрывает классические подходы к оценке конкурентоспособности коммерческого банка, обосновывает целесообразность их усовершенствования, включая авторское предложение по привлечению научной платформы теории эффективной конкуренции, детализирует содержание сегментов оценки и содержит предложения по последовательности этапов проведения данного цикла.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность банка, коммерческий банк, теория эффективной конкуренции, информационный поток, индикатор оценки, ключевые сегменты, систематический подход, запас конкурентоспособности банка, имидж банка, этапизация цикла оценивания.

### Kotkovskyy V.S., Guzenko E.P. The theory of effective competition as a scientific platform evaluation of commercial bank

**Summary.** The article reveals the classical approaches to the evaluation of competitive commercial bank justifies the feasibility of their improvement, including the author's proposal to raise the scientific theory of effective competition platform, details the content of the segments evaluation and contains proposals for a sequence of stages of the cycle.

**Keywords:** competitiveness of banks, commercial banks, the theory of effective competition, information flow, an indicator of, key segments, systematic approach, the stock of the competitiveness of the bank, the bank's image, stagetion cycle assessment.

*Кущик А.П.,  
к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів та кредиту,  
Запорізький національний університет*  
*Галеміна Т.М.  
студент,  
Запорізький національний університет*

## ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті автор аналізує існуючі визначення категорій «інвестиції» та «інвестиційна політика» та наводить узагальнене визначення інвестиційної політики. Охарактеризовано три основні етапи процесу здійснення банківської інвестиційної діяльності. Визначено основні відмінності банківської інвестиційної діяльності від банківського інвестиційного посередництва. Проведений аналіз інвестиційної діяльності UniCredit Bank за 2012–2014 рр. засвідчив недосконалість кредитно-інвестиційного портфеля банку та проблеми обгрунтованого вибору об'єктів інвестування. Запропоновано ряд заходів для усунення проблем в банківській інвестиційній діяльності UniCredit Bank.

**Ключові слова:** інвестиції, банк, інвестиційна політика, інвестиційне посередництво, інвестиційний портфель.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобалізації економіки актуальною проблемою є загострення конкуренції між комерційними банками у сфері надання послуг клієнтам. Одним із важливих чинників підвищення конкурентоспроможності між кредитними організаціями, а також успішного довгострокового функціонування банків, ефективного використання фінансових активів, зміцнення фінансової стійкості та ліквідності, регулювання фінансових ризиків є ефективна інвестиційна діяльність.

Питання, пов'язані з розвитком інвестиційної діяльності комерційних банків, на наш погляд, важливі і для окремих банків, і для всієї макроекономічної системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням розвитку банківської інвестиційної діяльності, аналізу діяльності банків на ринку цінних паперів присвячено праці О. Бериславської, Т. Васильєва, О. Гарулько, В. Грушко, М. Денисенко, В. Загорського, С. Леонова, Б. Луців, Т. Майорова, П. Матвієнко, А. Мороза, А. Пересади. Серед закордонних вчених варто відзначити наукові роботи Г. Марковіца, Д. Сінкі, У. Шарпа, В. Уоскіна та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Останнім часом економічна ситуація зумовлює необхідність перегляду існуючих положень банківської інвестиційної діяльності та розробки сучасних підходів щодо інвестиційного забезпечення потреб суб'єктів господарювання з урахуванням не лише реальної ринкової ситуації, а й подальшого її розвитку.

Сьогодні залишається багато питань, що потребують більш глибокого вивчення та відповідного практичного вирішення, а саме відсутність дієвого механізму банківського інвестування, недосконалість важелів державного впливу в напрямку здійснення банківським сектором операцій, низький ступінь впрова-

дження українськими банками нових інвестиційних продуктів, використання сучасних методів аналізу та управління інвестиційною діяльністю.

**Мета статті** полягає у висвітленні основних проблем активізації банківської інвестиційної діяльності на прикладі одного з банків та пошуку шляхів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інвестиції є важливим чинником розвитку економіки, оскільки за їх рахунок ринкові суб'єкти господарювання підвищують виробничий потенціал та отримують довгострокові конкурентні переваги на ринку. Важливим є визначення сутності інвестицій, що дасть можливість отримати відповідь на питання про стан, значення, шляхи розвитку і підвищення ефективності банківської інвестиційної діяльності.

У перекладі з латинської «інвестиції» означає «вкладати», з англійської – «капітальні вкладення» [1, с. 17].

Із погляду М.П. Денисенка, інвестиції – це те, що відкладається на завтра. Певну їх частину складають споживчі блага, які не використовуються в поточному періоді (вони відкладаються на збільшення запасів), решту – ресурси, які направляються на розширення виробництва [2, с. 7].

С.В. Мочерний визначає інвестиції як «довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку» [3, с. 13]. При цьому зазначимо, що інвестиції можуть мати і довготерміновий, і короткотерміновий характер, отже, таке трактування не є цілком розгорнутим.

На думку І.Ю. Матюшенко, інвестиції – це вкладення капіталу в будь-якому вигляді в ту чи іншу справу для подальшого його збільшення або збереження [4, с. 9].

Н.В. Приказюк наводить таке визначення інвестицій: «Інвестиції – це кошти, цінні папери, рухоме та нерухоме майно, майнові права, інтелектуальні цінності та інші цінності, що вкладаються в різні об'єкти підприємницької та інші види діяльності з метою отримання прибутку чи досягнення інших визначених цільових установок» [5, с. 6].

Проведений аналіз визначень категорії «інвестиції» дозволяє зробити висновок, що вони ґрунтуються на вкладенні капіталу з метою отримання прибутку в майбутньому, отже, мають багато спільного. Суттєвою відмінністю в цих трактуваннях є те, що не всі автори звертають увагу на досягнення соціального чи економічного ефекту в процесі інвестування. Різноманітність підходів до трактування інвестицій обумовлена переважно формами та об'єктами інвестування.

Інвестиції є необхідною умовою розвитку ринкової економіки. Саме інвестиції створюють виробничий потенціал на базі найновіших досягнень науки і техніки, визначають конкурентні позиції суб'єктів господарювання країн на внутрішньому та зовнішньому



ринках. Найбільшими інвесторами є комерційні банки. Варто зазначити, що «банківські інвестиції» є похідною категорією від «інвестицій» та поєднують у собі істотні риси інвестицій взагалі, проте мають специфічні видові форми свого прояву [6].

Нині немає єдиного підходу до визначення поняття «банківські інвестиції». Деякі автори дотримуються думки, що банківські інвестиції пов'язані лише з операціями з цінними паперами. Так, А.В. Череп та О.Ф. Андросова подають таке визначення банківських інвестицій – це вкладання коштів у цінні папери з терміном погашення понад один рік з метою отримання прибутку [7].

Інші автори розглядають термін «банківські інвестиції» ширше. Під банківськими інвестиціями вони розуміють всі напрямки розміщення ресурсів комерційного банку та операції з розміщення грошових коштів на певний термін для отримання доходу.

У першому випадку до інвестицій відносять увесь комплекс активних операцій комерційного банку, у другому – тільки його термінову складову. Під банківськими інвестиціями передусім розуміють інвестиції, які здійснюються комерційними банками як суб'єктами інвестиційної діяльності [8]. Якщо розуміти інвестиції як вкладення капіталу з метою подальшого його примноження, то з погляду банку, приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати комерційному банку відмову від використання наявних фінансових ресурсів для вкладення в інші альтернативні інструменти на фінансовому ринку, винагородити його за ризик і відшкодувати втрати від інфляції в майбутньому інвестиційному періоді. Банківські інвестиції опосередковують процес використання тимчасово вільних грошових капіталів у вигляді фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Вони характеризуються пропозицією грошових фондів з боку банківської системи, яка є продавцем, і попитом на ці фонди з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності покупців банківських інвестицій. Тобто в умовах ринкового господарювання банки складають основу фінансової системи країни, будучи основним каналом передачі грошових коштів від тих, хто їх зберігає, до тих, хто їх інвестує. Потреба залучення коштів в економіку створює об'єктивні передумови для активного залучення банківських інвестицій на тривалий термін.

За визначенням С.Н. Кужева, інвестиційна банківська діяльність – «це діяльність банку, метою якої є отримання прибутку та інших вигод шляхом проведення інвестиційних банківських операцій, а також надання інвестиційних та інших банківських послуг клієнтам, конкретним вітленням яких є створення та реалізація інвестиційного банківського продукту різної складності і наповнення» [9].

Найбільш поширеним серед вчених-економістів є поділ процесу здійснення банківської інвестиційної діяльності на три основні етапи.

Перший етап – це ухвалення рішення щодо інвестування, визначення цілей та напрямків інвестування, вибір об'єкта інвестування.

Другий етап – це безпосереднє здійснення процесу інвестування, укладання договорів для виконання робіт або надання послуг; ліцензійні або інші цивільно-правові угоди. Завершенням цього етапу є створення об'єкта інвестиційної діяльності.

Третій етап – це експлуатація створеного об'єкта інвестиційної діяльності. На цій стадії організовується процес вироб-

ництва товарів, виконання робіт, надання послуг, створюється система збуту виробленого товару [9].

Банківська інвестиційна діяльність – це діяльність, у процесі якої банк виступає інвестором, оскільки вкладає власні ресурси на строк у створення, придбання реальних або купівлю фінансових активів для отримання доходів, прямих чи непрямих. Слід зазначити, що банківська інвестиційна діяльність банку може розглядатися і з точки зору фінансового посередника. Таким чином, банки допомагають задовольнити потребу господарюючих клієнтів в інвестиціях, попит на які виникає в грошово-кредитній формі.

На наш погляд, інвестиційна банківська діяльність – це більш вузьке поняття, ніж інвестиційне посередництво. Банківське інвестиційне посередництво – це взаємодія з господарюючими суб'єктами, у формах, що визначають роль банків як комісіонерів.

Ми вважаємо, що основною відмінністю банківської інвестиційної діяльності від банківського інвестиційного посередництва є те, що в першому випадку інвестиційний характер діяльності банків визначається їхньою ініціативою. Водночас при наданні брокерських послуг банк не керується мотивами, що безпосередньо пов'язані з інвестиційним ринком, але завдяки цим послугам господарюючі суб'єкти можуть здійснювати інвестиційні операції з цінними паперами. Тут банк виконує загальні організаційні функції фінансових посередників. Визначення основних напрямків банківської інвестиційної діяльності тісно пов'язане з проблемами пошуку альтернативних варіантів інвестиційних рішень, розробки оптимальної, з точки зору прибутковості, ліквідності та рівня ризику макета інвестиційного розвитку.

Пропонуємо розглядати цілі, які прагне досягти банк, купуючи ті чи інші види цінних паперів:

- безпека інвестиційних вкладень;
- прибутковість інвестиційних вкладень;
- можливість росту інвестиційних вкладень;
- ліквідність інвестиційних вкладень.

На думку Л.Л. Ігоніної [10], найбільш поширеними напрямками здійснення банківської інвестиційної діяльності є:

- первинне розміщення цінних паперів господарюючих суб'єктів (андеррайтинг);
- операції з цінними паперами на вторинному ринку (депозитарні, консультативні послуги);
- довірче управління портфелями цінних паперів господарюючих суб'єктів;
- угоди щодо злиття і придбання;
- довгострокове кредитування інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів.

Серйозною перевагою банківського інвестування, на нашу думку, є те, що комерційні банки надають гарантії за термінами і розмірам виплачуваних сум від інвестицій на відміну від пайових інвестиційних фондів. У пайових інвестиційних фондах не обумовлюється заздалегідь обсяг коштів, через це діяльність інвестора стає більш ризикованою. До того ж напрямки банківської інвестиційної діяльності, на наш погляд, досить різноманітні і привабливі. Діяльність в інвестиційному фонді зводиться лише до залучення грошових коштів та майна інвестора і його розміщення. На підставі обраних напрямків здійснення інвестиційної діяльності розробляється інвестиційна політика банків. Інвестиційна політика комерційних банків передбачає визначення цілей інвестиційної діяльності, вибір найбільш дієвих способів їх досягнення. Слід виділити організаційну скла-



дову інвестиційної політики. Це комплекс заходів з організації та управління інвестиційною діяльністю банку, спрямованих на забезпечення прийнятних обсягів інвестування, оптимальної структури інвестиційних активів, зростання їх прибутковості при допустимому рівні ризику.

Аналіз праць вітчизняних учених дає підстави стверджувати, що на розробку інвестиційної політики банку впливають і внутрішні, і зовнішні умови. До внутрішніх умов можна віднести: обсяг і структуру ресурсів банку; стадії життєвого циклу банку; місію, цілі та завдання розвитку банку; дохідність активів банку; обсяг витрат на формування та управління інвестиційним портфелем; ефективність системи інвестиційної безпеки банку [11, с. 235]. Ресурсна база вітчизняних банків є недостатньо стабільною та досить ризиковою.

До зовнішніх умов формування інвестиційної політики банку належать: макроекономічні індикатори розвитку країни; стан інвестиційного клімату в країні або регіоні та кон'юнктури інвестиційного ринку; ефективність державного податкового регулювання банківської інвестиційної діяльності [11, с. 256]. Задача вибору фінансової стратегії комерційного банку належить до класу задач багатокритеріальної оптимізації, локальні критерії якої є суперечливими між собою. Задачу оптимізації фінансової стратегії комерційного банку слід зводити до задачі однокритеріальної оптимізації шляхом переведення локальних критеріїв в обмеження.

Таблиця 1

Структура кредитно-інвестиційного портфеля UniCredit Bank за 2011–2014 рр., млн. грн. [13]

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Кредитно-інвестиційний портфель, всього	27 088.98	21 619.09	25 682.49	29 827.61
У т. ч. комерційні кредити	32 187.97	27 139.62	30 007.62	37 269.82
У т. ч. цінні папери	2 966.71	2 833.15	3 539.97	4 764.42

Як свідчать дані таблиці 1, за останні чотири роки в структурі кредитно-інвестиційного портфеля UniCredit Bank відбулись структурні зрушення, оскільки інвестиції в цінні папери у 2014 р. порівняно з 2011 р. зросли майже в 1,5 рази.

Таблиця 2

Структура інвестицій UniCredit Bank за 2013–2014 рр., тис. грн. [13]

	2012	2013	2014
Цінні папери в портфелі банку на продаж	2156036	2442158	1613844
Інвестиції в дочірні компанії	7162	9819	7031
Інвестиційна нерухомість	1491794	1540208	1434222

За даними таблиці 2, за останні три роки простежується зниження обсягів вкладень UniCredit Bank за всіма видами інвестицій.

Серед проблем у здійсненні банківської інвестиційної діяльності в першу чергу слід зазначити, що спеціалісти фінансової служби UniCredit Bank, які займаються аналізом економічної ситуації та фінансового ринку, не завжди можуть провести ефективний аналіз і оцінку ефективності інвестицій-

них вкладень. Проведення неякісного аналізу недосвідченими фахівцями є однією з проблем здійснення інвестиційної діяльності UniCredit Bank і може призвести до зниження прибутковості та ліквідності діяльності комерційного банку взагалі.

Також слід зазначити, що однією з важливих проблем здійснення банківської інвестиційної діяльності є те, що UniCredit Bank здійснює інвестування у великі інвестиційні проекти, не приділяючи достатньої уваги малим або мікропроектам, які також можуть мати високу прибутковість від вкладень. Однак через відсутність інвестицій ці проекти закриваються. Розвитку інвестиційної діяльності UniCredit Bank перешкоджає також відсутність відповідної законодавчої бази, що регулює відносини учасників інвестиційного процесу.

І ще однією проблемою, що виникає в процесі здійснення ефективної банківської інвестиційної діяльності, є несприятливий інвестиційний клімат в Україні, а також стан вітчизняної економіки (посилення нормативів Національного банку; нестабільна ставка рефінансування (облікова ставка Національного банку); підвищений ризик вкладень в інвестиційні проекти та ін.).

Для усунення проблем у здійсненні банківської інвестиційної діяльності ми пропонуємо комплекс заходів щодо їх вирішення:

1. Налагодити співпрацю між банками більш високого рівня, в межах якого на основі взаємної довіри створювалися б консорціуми, і через них здійснювалося інвестиційне кредитування великих проектів. Разом з цим необхідно проводити ретельний аналіз ефективності вкладення в малі та мікропроекти, здійснювати інвестиційне кредитування подібних проектів.

2. Необхідно зазначити доцільність законодавчого визначення та закріплення механізму стимулювання і здійснення інвестицій у вітчизняну економіку, зокрема, визначення видів інвестицій і сфер їх правового регулювання, порядку державного регулювання банківської інвестиційної діяльності.

3. Створення пільгових умов для залучення інвестицій (у сфері сплати податків, створення державних інвестиційних програм). Тільки при стабільності економіки може підвищитися активність інвесторів і привабливість банківської інвестиційної діяльності. Викладені пропозиції, на наш погляд, можуть підвищити інвестиційну активність комерційних банків, а також поліпшити конкурентоспроможність банків, їх ліквідність і фінансову стійкість.

**Висновки.** Отже, низка внутрішніх та зовнішніх чинників – від низького рівня капіталізації до несприятливого інвестиційного клімату – стримує сьогодні інвестиційну діяльність UniCredit Bank. Інвестиційна політика банків як фінансовий інструмент впливу на інвестиційну діяльність банків в Україні має ще дуже коротку історію розвитку. З огляду на це важливим є узагальнення, вивчення та адаптація зарубіжного досвіду розробки і реалізації банківської інвестиційної політики. Розробка та удосконалення вітчизняної практики формування стратегії і тактики інвестиційної діяльності банків має стати напрямом подальших досліджень у цій сфері. Для успішного функціонування та розвитку комерційного банку, його спроможності виживати під час фінансових криз та пристосовуватися до кон'юнктурних змін є необхідно формувати та реалізовувати інвестиційну стратегію на підставі моделювання.

#### Література:

1. Вовчак О.Д. Інвестування: [навч. посіб.] / О.Д. Вовчак. – Львів: Новий Світ. – 2000, 2007. – 544 с.
2. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності / М.П. Денисенко. – К.: Алерта, 2001. – 338 с.

3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
4. Матюшенко І.Ю. Інвестування: [навч. посіб.] / І.Ю. Матюшенко. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. – 396 с.
5. Приказюк Н.В. Інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку цінних паперів: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.В. Приказюк. – Київ, 2007. – 18 с.
6. Дмитрієва І.Н. Сутність інвестиційної діяльності комерційного банку / В.Н. Дмитрієва // Молодий вчений. – 2012. – № 8. – С. 94–96.
7. Череп А.В. Банківські операції: [навч. посіб.] / А.В. Череп, О.Ф. Андросова. – К.: Кондор, 2008. – 410 с.
8. Реверчук С.К. Управління і регулювання банківською інвестиційною діяльністю: [монографія] / С.К. Реверчук, Л.Г. Кльоба, М.Б. Паласевич. – Львів: Тріада плюс, 2007. – 351 с.
9. Болдова А.А., Романова Г.І. Інвестиційна діяльність банків України / А.А. Болдова, Г.І. Романова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 6–13.
10. Ясинська Н.А., Кортельова А.В. Інвестиційна активність вітчизняних банків та перспективи її підвищення / Н.А. Ясинська, А.В. Кортельова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18792/1/71-343-346.pdf>.
11. Васильєва Т.А. Банковское инвестирование на рынке инноваций: [монографія] / Т.А. Васильєва. – Сумы: СумГУ, 2007. – 513 с.
12. Луців Б.Л. Інвестиційна політика банків: [навч. посіб.] / Б.Л. Луців, А.О. Тимків. – Тернопіль: Тернограф, 2011. – 317 с.
13. Фінансові результати ПАТ «Укрсоцбанк UniCredit BankТМ Електронний ресурс». – Режим доступу: <http://organizations.finance.ua/ua/info/finres/-/7o1y1pmiow8iy1sma93/2015/1>.

**Кущик А.П., Галемина Т.Н. Проблемы активизации банковской инвестиционной деятельности в Украине**

**Аннотация.** В статье автором проведен анализ существующих определений категорий «инвестиции» и

«инвестиционная политика» и приведено обобщенное определение инвестиционной политики. Охарактеризованы три основных этапа процесса осуществления банковской инвестиционной деятельности. Определены основные различия банковской инвестиционной деятельности от банковского инвестиционного посредничества. Проведенный анализ инвестиционной деятельности UniCredit Bank на рынке ценных бумаг за 2012–2014 гг. показал несовершенство кредитно-инвестиционного портфеля банка и проблемы обоснованного выбора объектов инвестирования. Предложен ряд мер по устранению проблем в банковской инвестиционной деятельности UniCredit Bank.

**Ключевые слова:** инвестиции, банк, инвестиционная политика, инвестиционное посредничество, инвестиционный портфель.

**Kushchik A.P., Galemina T.M. Investment banking activation problems in Ukraine**

**Summary.** In the article the author analyzes the existing definitions of the categories «investment» and «investment policy» and summarizes the determination of investment policy. Characterized three main stages of the implementation of investment banking. The main differences from bank investment bank investment intermediaries. The analysis of investment activity of «UniCredit Bank» in the securities market for 2012 – 2014 years witnessed the imperfections in the formation of the portfolio in key areas of investment banking and problems of informed choice of investment objects. A number of measures to address the problems in the banking and investment banking «UniCredit Bank».

**Keywords:** investment bank, investment policy, investment brokerage, investment portfolio.

*Нетудихата К.Л.,  
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,  
Чорноморський державний університет  
імені Петра Могили*

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті відображено аналіз динаміки розвитку лізингу в Україні за 2005–2014 рр. Виявлено циклічність його розвитку. Оцінено зміни у структурах чинних угод лізингу за галузями вкладень, лізингових платежів, джерел фінансування лізингових операцій. Встановлено на результатах економетричного аналізу теоретичних моделей суттєвий вплив макроекономічних чинників на динамку розвитку лізингу в Україні. Визначено перспективи та сценарії його подальшого розвитку.

**Ключові слова:** лізинг, ринок лізингу, лізингові послуги, лізингові компанії, динаміка розвитку.

**Постановка проблеми.** Забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання багато в чому залежить від його здатності постійно оновлювати та модернізувати майно виробничого призначення, що передбачає пошук прийнятних джерел фінансування. Важливим джерелом фінансування капітальних вкладень підприємств у багатьох країнах є лізинг. В Україні актуальність розвитку лізингу обумовлена насамперед несприятливим станом основного капіталу, зокрема, знос обладнання в ряді галузей перевищує 60%, низька ефективність його використання, немає забезпеченості запасними частинами. Крім того, розвиток лізингу в умовах обмеженості довгострокового кредитування виробничої діяльності підприємств у зв'язку з високими кредитними ризиками сприяє розширенню сфери фінансування та зниження ризиків кредитування, гарантуючи цільовий характер та забезпеченість кредитів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням розвитку лізингу в Україні присвячені наукові праці В.І. Артиши, В.Т. Другової, О.Є. Кузьміна, Н.В. Лісовської, С.М. Лукаш, А.В. Череп, В.І. Черненко та ін. Проте динаміка розвитку постійно змінюється, з'являються нові тенденції, які потрібно постійно вивчати з метою обґрунтування ефективної державної політики стимулювання лізингового бізнесу.

**Мета статті** полягає в аналізі динаміки, виявленні тенденцій та розкритті подальших сценаріїв розвитку лізингу в Україні. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, методи індукції та дедукції, абстракції, статистичного і економетричного аналізу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З точки зору економіки для підприємства важливим є не стільки наявність

фінансових засобів, скільки можливість їх практичного використання на придбання обладнання, будівель, транспортних засобів, можливість забезпечити з їх допомогою ремонт і обслуговування. В умовах швидкої зміни кон'юнктури ринку, розвитку науково-технічного прогресу все це стає необхідним лише протягом певного часу. Для багатьох підприємств придбання обладнання з метою його подальшої експлуатації є надто дорогим та неможливим. Лізинг є вигідним шляхом виходу з очевидних труднощів, які ставить перед підприємствами мінлива епоха НТР.

Аналіз динаміки розвитку лізингу в Україні проведено на основі статистичної інформації Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, яка ґрунтується на звітності лізингових компаній, та Українського об'єднання лізингодавців [1; 2]. Результати свідчать, що протягом 2005–2014 рр. ринок розвивався хвилеподібно. Він має періоди підйому (у 2005–2007 рр. та 2010–2013 рр.) та падіння (у 2008–2009 рр. та 2014 р. – дотепер) (табл. 1).

У 2005–2007 рр. обсяги лізингових активів в національній економіці зросли з 2,0 до 20,2 млрд. грн., практично в 10,1 рази. Вартість нових укладених угод за даний період зросла з 0,84 до 16,88 млрд. грн. Їх частка у ВВП збільшилася з 0,19% до 2,34%. Кількість нових укладених угод стрімко зростала – з 1 517 до 9 293. Даний період характеризується стабільною економічною та політичною ситуацією в країні, приходом іноземних інвесторів в реальний та фінансовий сектори економіки, стрімким розвитком банківської сфери, що сприяло поширенню лізингових операцій.

Станом на кінець 2005 р. частка договорів із лізингодержувачами, які представляють підприємства сільського господарства, становила близько 39,7% від загального обсягу чинних договорів, понад 27,3% договорів припадає на транспортну галузь. Структуру діючих на кінець року договорів фінансового лізингу за галузями народного господарства наведено в таблиці 2.

Протягом наступних двох років спостерігається трансформація структури портфелю лізингових договорів. Найбільшими споживачами лізингових послуг стає транспортна галузь. Так, обсяг договорів по галузі зріс до 12,96 млрд. грн., а їх частка у портфелі становила вже 64,1%. Цьому сприяли досить потужний попит на легковий та комерційний транспорт, а також висока ліквідність предмету лізингу. У випадку несплати платежів за

Таблиця 1

Динаміка лізингових угод на українському ринку за 2005–2014 рр.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Вартість укладених угод протягом року, млрд. грн.	0,84	3,57	16,88	9,33	2,47	4,97	11,33	14,70	31,55	7,43
Частка у ВВП, %	0,19	0,66	2,34	0,98	0,27	0,46	0,87	1,04	2,17	0,47
Кількість укладених угод протягом року	1517	4188	9293	9766	3007	5095	10920	10832	11083	8966
Вартість угод на кінець року, млрд. грн.	2,0	4,9	20,2	28,5	27,2	30,5	33,6	41,5	67,1	58,6
Частка у ВВП, %	0,45	0,90	2,81	3,01	2,98	2,82	2,58	2,94	4,61	3,74

договором його можна легко вилучити та реалізувати на вторинному ринку. Натомість частка лізингових договорів з сільськогосподарськими підприємствами у портфелі лізингодавців скоротилася до 7,5%. В цілому у даному періоді обсяги договорів зростали майже по всіх галузях народного господарства.

Із виникненням глобальної фінансової кризи, яка розпочалася на ринку нерухомості США у серпні 2007 р. і суттєво проявилася в Україні у осені наступного року, ринок лізингу обвалився. Так, вартість нових укладених угод у 2008 р. скоротилася до 9,33 млрд. грн., а у 2009 р. – до 2,47 млрд. грн., їх частка у ВВП до 0,98% та 0,27% відповідно.

Можна стверджувати, що 2009 р. за показниками розвитку лізингу був самим складним та проблемним. Так, укладено лише 3 007 договорів, вартість портфелю чинних угод на кінець року складала 27,2 млрд. грн. Причина суттєвих проблем лізингового ринку в період кризи полягає в випереджаючому зростанні цього сегменту до четвертого кварталу 2008 р. Він розвивався досить швидкими темпами, з'явилося багато нових гравців, діючі учасники нарощували портфелі, що привело до підвищення цінової та нецінової конкуренції. Лізингодавці робили все можливе для збільшення своєї участі у сегменті. Із початком кризи більшість суб'єктів господарювання почали економити на оновленні основних засобів, вирости проценти, валютні, кредитні ризики, більшість клієнтів стали неплатоспроможними, невеликі лізингові компанії почали виходити з ринку та зачиняти свої філії [2].

В умовах фінансової кризи транспортна галузь продовжувала нарощувати обсяги лізингових активів, у 2008 р. вони зросли на 1,67 млрд. грн. (до 14,62 млрд. грн.), у 2009 р. – на 1,46 млрд. грн. (до 16,09 млрд. грн.). Така тенденція притаманна і добувній промисловості, сільському господарству. Натомість падіння вартості чинних угод мало місце у харчовій та хімічній

промисловості, будівництві, сфері послуг. Зростання є інерційним і пояснюється тим фактом, що темпи скорочення укладання нових угод більші, ніж темпи закриття виконаних.

Післякризове відновлення національної економіки у 2010–2013 рр. характеризується суттєвим зростанням вартості нових укладених угод – з 4,97 до 31,55 млрд. грн., майже в 6,3 рази. Їх частка у ВВП за цей час збільшилася на 1,71% – до 2,17%. Кількість укладених угод зросла з 5 095 до 10 832. Портфель лізингодавців також збільшився з 30,5 млрд. грн. до 67,1 млрд. грн., його частка у ВВП становила 4,61%.

У цьому періоді стрімко зростають обсяги лізингових угод з підприємствами транспортної галузі, добувної промисловості та сільського господарства (майже у три рази). Відповідно, змінюється структура портфелю лізингодавців. Так, на кінець 2013 р. угоди з підприємствами транспортної галузі складають вже 71,7%, суб'єктами сільського господарства – 14,0%.

Погіршення ситуації в економічній та фінансовій сферах, військово-політичні події на сході України у 2014 р. зумовили появу негативної динаміки у розвитку лізингу через зростання ризиків та вартості фінансових ресурсів, ускладнення доступу лізингодавців до ринків капіталів, падіння кредитоспроможності потенційних лізингоотримувачів тощо. Так, вартість укладених угод скоротилася до 7,43 млрд. грн., тоді як у 2013 р. вона становила 31,55 млрд. грн. Їх частка у ВВП впала до 0,47%. За даним відносним показником Україна знаходиться поміж Румунією (0,78%), Узбекистаном (0,63%), Туреччиною (0,62%), Пуерто Ріко (0,58%), Мексикою (0,40%) [3]. Портфель лізингодавців скоротився до 58,5 млрд. грн. Слід вказати, за дев'ять місяців 2015 р. ситуація далі погіршувалася.

Зменшення вартості портфелю лізингодавців з 67,1 до 58,5 млрд. грн. обумовлено перш за все скороченням обсягів договорів з підприємствами транспортної галузі на

Таблиця 2

Розподіл вартості чинних договорів фінансового лізингу за галузями у 2005–2014 рр. (на кінець року)

Галузь	2005		2006		2007		2008		2009	
	млн. грн.	Вага, %	млн. грн.	Вага, %	млн. грн.	Вага, %	млн. грн.	Вага, %	млн. грн.	Вага, %
А	557,3	27,3	2440,8	49,6	12961,7	64,1	14628,9	51,3	16095,2	59,1
Б	122,9	6,0	235,5	4,8	665,4	3,3	558,3	2,0	482,2	1,8
В	78,3	3,8	100,4	2,0	222,2	1,1	363,9	1,3	545,0	2,0
Г	117,3	5,7	494,3	10,1	1589,3	7,9	4333,9	15,2	2959,8	10,9
Д	15,5	0,8	16,9	0,3	67,7	0,3	355,1	1,2	141,0	0,5
Е	811,4	39,7	951,1	19,3	1517,5	7,5	2712,6	9,5	3153,8	11,6
Є	37,3	1,8	117,3	2,4	1237,3	6,1	2330,1	8,2	1644,0	6,0
Ж	303,5	14,9	560,2	11,4	1966,1	9,7	3239,1	11,4	2219,0	8,1
Разом	2043,5	100	4916,5	100	20227,2	100	28521,8	100	27240,0	100
	2010	2011	2012	2013	2014					
А	18123,3	59,3	19285,6	57,4	24128,4	58,1	48158,6	71,7	36642,1	62,6
Б	415,9	1,4	352,7	1,0	430,0	1,0	517,3	0,8	906,6	1,5
В	345,9	1,1	302,8	0,9	1051,8	2,5	1520,6	2,3	992,3	1,7
Г	2520,4	8,2	2255,4	6,7	2077,9	5,0	1869,0	2,8	1975,6	3,4
Д	87,7	0,3	86,6	0,3	83,8	0,2	70,7	0,1	72,1	0,1
Е	3966,2	13,0	4779,9	14,2	7905,5	19,0	9416,3	14,0	11233,1	19,2
Є	1526,4	5,0	2076,3	6,2	2000,9	4,8	1350,2	2,0	1194,6	2,0
Ж	3568,3	11,7	4475,8	13,3	3866,6	9,3	4225,1	6,3	5556,2	9,5
Разом	30554,1	100	33615,1	100	41544,9	100	67127,8	100	58572,6	100

А – транспорт; Б – харчова промисловість; В – добувна промисловість; Г – будівництво; Д – хімічна промисловість; Е – сільське господарство; Є – сфера послуг; Ж – інші.



11,51 млрд. грн. Їх частка у портфелі впала з 71,7% до 62,6%. Також скоротилися обсяги договорів з підприємствами добувної промисловості та сфери послуг.

Відповідно до проведених розрахунків, протягом 2005–2014 рр. мали місце зміни структури чинних договорів лізингу за терміном їх дії. Так, в докризовому періоді частки лізингових операцій з терміном дії договору 2–5 років становила 48,3%, 5–10 років – 43,6%. В умовах фінансової кризи 2008–2009 рр. частка перших зросла до 50,1%, других – скоротилася до 42,0%. Натомість у післякризовий період динаміка змінюється на протилежну. Частка лізингових операцій, з терміном дії договору 2–5 років скоротилася до 39,0%, 5–10 років – зросла до 51,1%. Ця ж тенденція зберігалася і у 2014 р. Так, частка перших продовжує зменшуватися до 38,3%, других – збільшуватися до 53,4%. Отже, лізинг починають використовувати суб'єкти як інструмент довгострокового інвестування, що, безумовно, є позитивною тенденцією. Слід вказати, що протягом всього періоду, що аналізується, частки лізингових операцій з терміном дії договору до двох та більше 10 років були незначними та коливалися несуттєво, в межах 3,1–6,4% та 2,8–4,9%.

Протягом всього періоду, що аналізується, основними об'єктами лізингу за чинними договорами були транспортні засоби (62,3% вартості усіх чинних договорів лізингу), техніка, машини і устаткування для сільського господарства (12,7%). Далі йдуть комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання (3,6%), друкарське та поліграфічне обладнання (0,6%), торговельне та банківське обладнання (0,2%).

У структурі лізингових платежів переважає сума, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу (її частка у 2007–2014 рр. в межах 55,5–78,3%) (табл. 3). Далі йдуть платіж як винагорода лізингодавцю за отримане у лізинг майно (1,7–7,7%) та компенсація відсотків за кредитом (0,5–3,7%). Слід вказати, що у кризові часи суттєво скорочується питома вага суми, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу, у 2008–2009 рр. – з 78,3% до 55,5%, у 2014 р. – з 69,1% до 55,5%. Натомість через підвищення ризиковості інвестиційного кредитування зростають частки в платежах винагороди лізингодавцю (з 19,5% до 33,2% та з 25,4% до 33,6%) та компенсацій відсотків за кредитом (з 1,7% до 7,6% та з 4,2% до 7,7%).

У структурі джерел фінансування лізингових операцій найбільшу частку займають позичкові кошти, яка коливалася протягом 2007–2014 рр. в межах 64,5–90,1%. Слід вказати, що спостерігається також певна циклічність зміни їх частки в часі. Так, в умовах розглянутих фінансових криз у 2008–2009 рр. вона скоротилася з 89,3% до 64,5%, у 2014 р. – з 84,0% до 72,4%. Це

цілком логічно пояснюється подорожчанням залучення коштів з зовнішніх джерел, закриттям доступу лізингових компаній до ринку капіталу, призупиненням інвестиційних проектів, скороченням можливостей у суб'єктів господарювання отримати обладнання, устаткування тощо у лізинг.

Отже, через циклічність розвитку національної економіки ринок лізингу в Україні має значну волатильність, нестабільність, і характеризується стрімкими темпами зростання та падіння обсягів нових лізингових угод, змінами у структурі портфелю лізингодавців за галузями вкладень, лізингових платежів, джерел фінансування лізингових операцій.

Досить слушно виникає питання щодо виявлення макроекономічних факторів, що обумовлюють динаміку розвитку лізингу в Україні. Для цього доцільно використати розроблені М. Габріелем теоретичні моделі, які дозволяють із застосуванням економетричного апарату оцінити вплив макроекономічних чинників на лізингову індустрію країни [4, с. 21]. Вони апробовані ним на статистичних даних країн Північної Америки та Європи.

Адаповані моделі до українських даних і умов мають наступний вид:

$$LF_t = \beta_0 + \beta_1RGDP_t + \beta_2DEV_t + \beta_3IR_t + \beta_4UN_t + \beta_5CGDP_t;$$

$$LV_t = \beta_0 + \beta_1RGDP_t + \beta_2DEV_t + \beta_3IR_t + \beta_4UN_t + \beta_5CGDP_t;$$

де  $LF_t$  – частка вартості укладених (нових) угод протягом року у ВВП, %;  $LV_t$  – частка вартості угод (портфелю лізингодавців) на кінець року у ВВП, %;  $RGDP_t$  – реальний ВВП, трлн. грн.;  $DEV_t$  – відносне відхилення (співвідношення) трендового ВВП від фактичного ВВП;  $IR_t$  – середньозважена ставка НБУ за всіма інструментами, %;  $UN_t$  – рівень безробіття, у % до економічно активного населення працездатного віку;  $CGDP_t$  – співвідношення кредитів, наданих комерційними банками нефінансовим корпораціям, до номінального ВВП.

Очікувані коефіцієнти відповідно до висунутих М. Габріелем гіпотез:  $\beta_1$  має позитивне значення;  $\beta_2$  – позитивне;  $\beta_3$  – негативне;  $\beta_4$  – негативне;  $\beta_5$  – позитивне або негативне.

Моделі є динамічними, період аналізу становить 10 років (2005–2014 рр.). Дані отримано з офіційних джерел НБУ та Державного комітету статистики України [5; 6]. Результати регресійного аналізу моделей після відсікання незначимих за  $t$ -статистикою незалежних змінних наведено в таблиці 4.

Регресійна статистика першої моделі, де залежною змінною є частка вартості укладених угод протягом року, свідчить, що коефіцієнт детермінації становить 0,698. Високі значення  $t$ -статистики мають константа ( $\beta_0$ ) та середньозважена ставка НБУ за всіма інструментами ( $IR_t$ ). Знак коефіцієнту при  $IR_t$  є

Таблиця 3

Структура лізингових платежів та джерел фінансування лізингових операцій у 2007–2014 рр., %

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Структура лізингових платежів								
Сума, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу	78,3	68,8	55,5	56,2	61,1	60,6	69,1	55,5
Платіж як винагорода лізингодавцю за отримане у лізинг майно	19,5	24,3	33,2	35,4	32,1	31,3	25,4	33,6
Компенсація % за кредитом	1,7	5,1	7,6	6,0	5,4	6,0	4,2	7,7
Інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу	0,5	1,8	3,7	2,4	1,4	2,1	1,3	3,2
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Структура джерел фінансування лізингових операцій								
Власні кошти	10,7	21,7	35,5	13,5	16,9	9,9	16,0	27,6
Позичкові кошти	89,3	78,3	64,5	86,5	83,1	90,1	84,0	72,4
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

очікуваним. В цілому технічні характеристики регресії є задовільними. Тести свідчать про загальну статистичну значимість моделі та відсутність помилки специфікації.

Таблиця 4

Результати регресійного аналізу

Показники	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	Нижні 95%	Верхні 95%
LF <sub>t</sub> – частка вартості укладених угод протягом року у ВВП					
$\beta_0$	2,950	0,733	4,023	1,259	4,641
IR <sub>t</sub>	-0,163	0,058	-2,818	-0,296	-0,030
LV <sub>t</sub> – частка вартості угод на кінець року у ВВП					
RGDP <sub>t</sub>	1,316	0,577	2,281	-0,048	2,681
UN <sub>t</sub>	-0,327	0,105	-3,111	-0,575	-0,078
CGDP <sub>t</sub>	0,099	0,026	3,817	0,038	0,160

Такі результати показують, що із зростанням середньозваженої ставки НБУ збільшується вартість залучених фінансових ресурсів лізинговими компаніями у свою діяльність. Лізингові платежі стають більш високими, що стримує попит суб'єктів на послуги лізингодавців. Відповідно, скорочується обсяг укладених нових угод. І навпаки, зменшення середньозваженої ставки НБУ стимулює суб'єктів укласти нові лізингові угоди.

Регресійна статистика другої моделі свідчить, що коефіцієнт детермінації становить 0,982. Високі значення t-статистики мають три незалежні змінні. На динаміку частки вартості портфелю угод лізингодавців у ВВП впливають: реальний ВВП (RGDP<sub>t</sub>), рівень безробіття (UN<sub>t</sub>), співвідношення кредитів, наданих комерційними банками нефінансовим корпораціям, до номінального ВВП (CGDP<sub>t</sub>). Знаки коефіцієнтів є очікуваними. В цілому регресія добре описує варіацію значень залежної змінної. При цьому ми не змогли виявити помилки специфікації або автокореляції залишків.

Зростання реального ВВП свідчить про поліпшення ситуації в економіці країни, подальші перспективи розвитку галузей народного господарства, відповідно, суб'єкти активніше укладають нові договори лізингу, ніж закривають старі, термін закінчення яких настав. Відповідно, вартість портфелю лізингових угод збільшується. Аналогічно відбувається при активізації кредитування комерційними банками економіки. Зростають можливості залучення кредитів лізингодавцями у свою діяльність, за рахунок яких збільшуються пропозиції лізингових компаній. Із зростанням рівня безробіття ситуація розгортається навпаки, скорочуються обсяги підписаних нових договорів лізингу при продовженні закриття старих договорів, термін закінчення яких настав.

Таким чином, для активізації діяльності лізингових компаній необхідні відповідні макроекономічні умови, що передбачає зменшення середньозваженої ставки НБУ за всіма інструментами, зростання національної економіки, скорочення рівня безробіття, активізацію кредитування комерційними банками. Крім цього, необхідні й відповідні інституційні умови, що

визначає необхідність проведення глибоких реформ у державній політиці регулювання вітчизняного ринку лізингу, удосконалення нормативно-законодавчого забезпечення захисту правових та майнових інтересів учасників лізингової діяльності, бухгалтерського та податкового обліку даних операцій, механізмів банківського кредитування лізингодавців.

Можна відокремити два прогнози щодо перспектив розвитку лізингу. Перший – песимістичний: кредитування надалі скорочується для більшості лізингових компаній на довгий термін, останні згортають свою діяльність. У 2015 р. він практично реалізувався. Другий – оптимістичний: висока доходність на українському ринку приведе до переливу іноземного капіталу, це стосується всіх позицій фінансування, зокрема, банківського кредитування, сек'юритизації лізингових активів. Реалізацію даного сценарію можна очікувати у 2016–2017 рр. Однак на практиці можуть бути задіяні й інші сценарії, як проміжні між розглянутими.

**Висновки.** Динаміці розвитку лізингу в Україні притаманна певна циклічність, яка характеризується стрімкими темпами зростання та падіння обсягів укладених нових лізингових угод, суттєвими змінами у структурі портфелю лізингодавців за галузями вкладень, лізингових платежів, джерел фінансування лізингових операцій. Результати економетричного аналізу моделей М. Габріеля свідчать про суттєвий вплив макроекономічних чинників на динаміку розвитку лізингу в Україні.

Кризові явища торкнулися лізингових компаній України у 2008–2009 рр. та у 2014 р. дотепер: впали обсяги нових лізингових угод, змінилася структура їх портфелів, зросла кількість проблемних контрактів, зменшився попит. Вижили компанії, які змінили власні стратегії розвитку у напрямку підвищення ефективності діяльності та оптимізації бізнес-процесів. Позитивна роль кризи полягає в тому, що вона «очистила» ринок від непрофесійних лізингодавців і сформувала передумови до розвитку нової якості. Очікується активізація процесу укрупнення та консолідації лізингових компаній.

*Література:*

1. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2005–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/richni-zviti-nackomfinposlug.html>.
2. Підсумки діяльності лізингодавців за 2008–2014 роки / Українське об'єднання лізингодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uul.com.ua/stat/leasing\\_market/](http://www.uul.com.ua/stat/leasing_market/).
3. Global leasing report 2015 / WhiteClarkeGroup's [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.whiteclarkgroup.com/knowledge-centre/global-reports>.
4. Gabriel M. Measuring the impact of macroeconomic Indicators on the Leasing Industry / M.Gabriel // Economics Thesis. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thesis.haverford.edu/dspace/bitstream/handle/10066/4830/2010GabrielM.pdf;jsessionid=849DA3F50968D85D168836A49B4AB238?sequence=1>.
5. Бюлетень Національного банку України: статистичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897).
6. Основні показники ринку праці за 2005–2014 роки / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Нетудыхата К.Л. Анализ динамики развития лизинга в Украине**

**Аннотация.** В статье отражен анализ динамики развития лизинга в Украине за 2005–2014 гг. Выявлена цикличность его развития. Оценены изменения в структурах действующих договоров лизинга по отраслям вложений, лизинговых платежей, источников финансирования лизинговых операций. Установлено на основе результатов эконометрического анализа теоретических моделей существенное влияние макроэкономических факторов на динамику развития лизинга в Украине. Определены перспективы и сценарии его дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** лизинг, рынок лизинга, лизинговые услуги, лизинговые компании, динамика развития.

**Netudykhata K.L. Analysis of leasing dynamics in Ukraine**

**Summary.** The article presents the dynamics of leasing development in Ukraine for 2005–2014 years. The cycle of its development was discovered. The changes in the structures of existing lease agreements by sector investments, lease payments, sources of leasing operations were estimated. The significant impact of macroeconomic factors on dynamics of leasing development in Ukraine was established on the results of the econometric analysis of theoretical models. The prospects and scenarios of the further development were investigated.

**Keywords:** leasing, leasing market, leasing services, leasing companies, the dynamics of development.

**Вядрова І.М.,***к.е.н., доцент, заступник директора,  
Харківський науково-навчальний інститут  
Університету банківської справи***Новікова Т.В.,***к.е.н., доцент, доцент кафедри банківської справи,  
Харківський науково-навчальний інститут  
Університету банківської справи***Лазарева С.Я.,***студентка,  
Харківський науково-навчальний інститут  
Університету банківської справи*

## ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ БАНКУ МЕТОДОМ ЕКСПОНЕНЦІЙНОГО ЗГЛАДЖУВАННЯ

**Анотація.** У статті запропоновано використання методики прогнозування рейтингової оцінки банку, що розрахована на основі фінансових показників, які найбільшою мірою впливають на прийняття ефективних управлінських рішень. Проаналізовано такі показники, як активи, власний капітал, доходи, витрати та чистий прибуток банку на прикладі ПАТ «Мегабанк» та інших банків за конкретний період. Використовуючи метод експоненційного згладжування, зроблено прогноз значення рейтингу банку серед інших трьох банків та визначено найбільш стабільний банк за вибором клієнта.

**Ключові слова:** банк, фінансовий стан банку, прогнозування фінансових показників, експоненційне згладжування, нормування, рейтингова оцінка.

**Постановка проблеми.** За сучасних умов банки забезпечують ведення розрахунків та здійснення платежів, приймають і зберігають вклади населення, компаній та державних органів і використовують ці кошти для кредитування та інвестицій. У ситуації економічної та політичної кризи банківська система загалом та кожен банк окремо підпадають під вплив великої кількості зовнішніх та внутрішніх ризиків. Щоб знизити ризиковість банківської діяльності, менеджери та фінансові аналітики вдаються до прогнозування фінансового стану банків. Саме система прогнозування знижує рівень невизначеності майбутнього і, як результат, впливає на процес діяльності банківської установи [2].

Ринок банківських послуг характеризується великою конкуренцією, тому одним із важливих факторів довіри населення до банку залишається його рейтинг серед інших банків. Отже, актуальним є дослідження та виокремлення найбільш стабільного та ефективного банку шляхом рейтингування на основі таксометричного методу та методу експоненційного згладжування для прийняття клієнтом найбільш виваженого рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання прогнозування фінансового стану банків є не досить вивченим. В економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення сутності процесу прогнозування та його місця в системі управління банком.

Значний внесок у розвиток цього питання у сфері банківського бізнесу зробили вітчизняні науковці А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, Г.Т. Карчева, С.М. Козьменко, В.І. Міщенко,

А.М. Мороз, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.О. Примостка, К.Є. Раєвський, Т.О. Раєвська, М.І. Савлук, Р.І. Тиркало, Н.М. Шелудько, Ф.І. Шпиг, Н.П. Шульга, З.І. Щибиволок, а також зарубіжні вчені В. Бансал, Н.І. Валенцева, Л.Т. Гіляровська, В.В. Іванов, І.Д. Мамонова, Дж. Маршалл, В. Кромоннов, Ю.С. Масленченков, С.Н. Панєвіна, Г.С. Панова, П. Роуз, Дж. Сінкі, С. Хьюс, В. Шарп, А.Д. Шеремет, О. Ширінська, Г.М. Щербакова І. Бабкіна, В. Батковський, І. Гумен, О. Єлісеєва, Л. Єріс, О. Крухмаль, А. Карминський, П. Матвієнко, Р. Михайлюк, А. Незнамова, С. Николаєнко, С. Пупликов, Л. Роуз, І. Рижкова, Б. Самородов, О. Сенченко, Л. Сисоєва, А. Фалюта, І. Фомін, О. Хотетовська та ін.

Оскільки у дослідженні обрано два методи прийняття клієнтом рішення при виборі банку, то варто згадати і про рейтингування, адже банківські рейтинги відіграють важливу роль у процесі моніторингу за діяльністю банків, раннього попередження виникнення кризових ситуацій, що особливо актуально на цьому етапі розвитку банківської системи. Важливу роль у дослідженні рейтингу банку відіграли як зарубіжні, так і вітчизняні вчені та економісти: В. Батковський, І. Гумен, О. Єлісеєва, Л. Єріс, О. Крухмаль, А. Карминський, П. Матвієнко, Р. Михайлюк, А. Незнамова, С. Николаєнко, С. Пупликов, Л. Роуз, І. Рижкова, Б. Самородов, О. Сенченко, Л. Сисоєва, А. Фалюта, І. Фомін, О. Хотетовська та ін.

Проте не вирішеними залишаються питання розширення прикладного змісту рейтингування та діапазону показників, які мають безпосередній вплив на ефективність банківської діяльності, що у свою чергу обумовлює необхідність використання комплексного підходу щодо проведення рейтингової оцінки вітчизняних банків.

**Мета статті** – проаналізувати показники банківської діяльності ПАТ «Мегабанк», АТ «Укресімбанк», ОТП Банк та Банк «Перший» за визначений період та, застосовуючи метод експоненційного згладжування, спрогнозувати рейтингові значення для банків на наступний період – І квартал 2015 р.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасними науковцями виділяється декілька підходів щодо визначення поняття «прогнозування». Так, наприклад, М. Мескон визначає прогнозування як: «метод, в якому використовуються як накопичений у минулому досвід, так і поточні припущення щодо майбутнього з метою його визначення». А О. Карпов у книзі «Психологія менеджменту»



наводить таке визначення: «прогнозування – 1) одна з управлінських функцій, спрямована на передбачення можливих змін зовнішнього і внутрішнього середовища організації та їх облік при управлінні нею; 2) регулятивний психічний процес, який виступає в індивідуальній діяльності у формі антиципації; 3) метод планування, в якому передбачення майбутнього спирається на накопичений досвід і поточні припущення щодо майбутнього». Досліджуючи сутність економічного прогнозування О. Кот, було сформульовано його основні функції: оцінка існуючого рівня розвитку економічних процесів і виявлення їх тенденцій; визначення можливих або бажаних перспектив, цільових станів об'єкта прогнозування у майбутньому; обґрунтування вибору певних рішень та оформлення прогнозу, плану діяльності. Наведені функції дають можливість зробити висновок, що прогнозування допомагає з множини стратегічних альтернатив вибрати таку фінансову стратегію, яка відповідатиме місії та цілям банку.

Проаналізувавши визначення вітчизняних та зарубіжних вчених наведено таке визначення: «прогнозування – це науково-обґрунтований процес передбачення майбутнього стану банку на основі накопиченого досвіду, поточних припущень та за допомогою інтуїтивних і формалізованих методів» [1]. Прогнозування дозволяє розкрити стійкі тенденції або, навпаки, суттєві зміни в соціально-економічних процесах, оцінити їхню ймовірність для майбутнього планового періоду, виявити можливі альтернативні варіанти, накопичити науковий і емпіричний матеріал для обґрунтованого вибору тієї чи іншої концепції розвитку або планового рішення.

Варто зазначити, що найважливішими функціями прогнозування у системі планування є:

- визначення можливих цілей і напрямів розвитку об'єкта прогнозування;
- оцінка соціальних, економічних, наукових, технічних та екологічних наслідків реалізації кожного із можливих варіантів розвитку об'єктів прогнозу;
- визначення змісту заходів щодо забезпечення реалізації можливостей та послаблення загроз кожного з можливих варіантів розвитку прогнозованих подій;
- оцінка необхідних витрат і ресурсів для впровадження розроблених заходів.

У прогнозуванні виділяють два аспекти: теоретико-пізнавальний і управлінський, пов'язаний з можливістю прийняття управлінських рішень на основі отриманого знання.

За оцінкою експертів нараховується більш 150 методів прогнозування, хоча реально на практиці використовується 15-20, серед них: побудова прогнозу часового ряду, прогнозування на основі експоненційного згладжування, методи експертної оцінки, екстраполяції, метод Брауна та інші.

У дослідженні представлено застосування методу експоненційного згладжування за допомогою програмного продукту MS Excel. Основна ідея використання методу згладжування полягає в тому, що кожен новий прогноз отримується за допомогою переміщення попереднього прогнозу в напрямку кращого результату в порівнянні зі старим прогнозом.

Експоненційна середня  $Y_t$ , тобто згладжене значення рівня часового ряду на момент  $t$ , має вигляд:  $Y_t = a \cdot y_t + (1-a) \cdot Y_{t-1}$ , де в якості початкового значення  $Y_0$  найчастіше приймається  $y_1$ ,  $a$  – параметр згладжування ( $a \in [0;1]$ ).

Наведене рівняння можна представити у вигляді:  $Y_t = a \cdot y_t + a \cdot (1-a) \cdot y_{t-1} + a \cdot (1-a)^2 \cdot y_{t-2} + \dots + a \cdot (1-a)^{t-1} \cdot Y_0$ , з якого видно, що експоненційна середня є середньою з експоненційно розподіленими вагами.

Чим віддаленіший від моменту  $t$  рівень ряду, тим менший його ваговий коефіцієнт  $i$ , таким чином, внесок у  $Y_t$ . При цьому чим більше значення  $a$ , тим швидша реакція експоненційного середнього на змінювання часового ряду і тим менші його здатності до згладжування. Рекомендується обирати  $a \in [0,1; 0,3]$ .

Але для того, щоб отримати прогнозні значення, було розраховано вхідні дані рейтингів банків у період з 01.01.2008 по 01.01.2015. Для цього було використано таксонометричний метод при розрахунку інтегрального показника рейтингів банку. Застосування таксонометричного методу обґрунтовують можливістю визначити позицію банку з урахуванням основних фінансових показників його функціонування. Рейтинги на основі використання таксонометричного методу дають комплексну оцінку діяльності банків, дозволяють визначити результуючі фактори впливу на місце об'єкта, що аналізується, у рейтингу за рядом показників, які можуть бути підібрані залежно від конкретно поставленої задачі [15].

Таксонометричний метод є узагальненням методу відстаней. Його застосування дає змогу отримати більш точні оцінки (результати), проте складність розрахунків суттєво зростає.

Таксонометричний метод передбачає проведення операцій з матрицями. Було розраховано показники прибутковості банків у розрізі 2010–2014 років, таким чином, отримуємо матриці значень по банкам.

$$P = \begin{bmatrix} P_1 & \dots & P_{i1} & \dots & P_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{s1} & \dots & P_s & \dots & P_s \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{b1} & \dots & P_b & \dots & P_b \end{bmatrix}, \quad (1)$$

де  $P_{si}$  – чисельне значення  $i$ -го показника ( $i = 1, n$ ) по  $s$ -му банку ( $s = 1, b$ );  $n$  – кількість показників, що розглядають;  $b$  – кількість банків, що досліджують.

Для того щоб порівнювати чисельні значення показників між собою, необхідно привести їх до безрозмірного вигляду [16]. Це пропонується здійснити шляхом нормування значень показників за допомогою такої формули:

$$P_n = P_i / \text{Середнє значення} \quad (2)$$

Наступним кроком для урахування експертних оцінок є визначення рівня компетентності експертів, які їх надали. У дослідженні пропонується надати всім показникам коефіцієнт важливості  $k = 0,2$ .

Побудовано рейтинг банків на наступний період за допомогою розрахунків усереднених нормованих значень балів за вагою критеріїв відповідно до думки експертів:

$$X_u = \sum P_i * k \quad (3)$$

Місце в рейтингу



Рис. 1. Місце банку в рейтингу

У таблиці 1 представлені вхідні дані для розрахунку прогнозного значення інтегрального показника та значення рейтингів банків (табл. 1).

Варто зазначити, що для вибірки була взята максимальна кількість значень показників діяльності, це допомогло зробити найбільш коректний прогноз рейтингу банків (рис. 1).

Уміння передбачити майбутнє, аналізувати ризики, прогнозувати і моделювати небезпеки в банківській системі, використовуючи сучасні досягнення в галузях прикладних наук та інформаційних технологій, є невід’ємними складовими забезпечення ефективного функціонування банківської системи.

Саме тому дослідження у цій галузі є не просто актуальними, а нагальними, і потребують великих обсягів міждисциплінарних досліджень і, що не менш важливо, зусиль щодо впровадження відповідних технологій у практику сучасного управління банківською сферою.

Аналізуючи дані таблиці 1, можна побачити, що навіть банки I групи, такі як АТ «Укресімбанк» та ОТП Банк, не завжди показують високі результати діяльності, що у свою чергу вказує на нестабільність кожного банку окремо. Наприклад, динаміка рейтингу АТ «Укресімбанку» зберігається сталою до кінця

II кварталу 2009 року, що пов’язано з нестабільністю економічної ситуації в країні, зокрема економічною кризою. ОТП Банк у

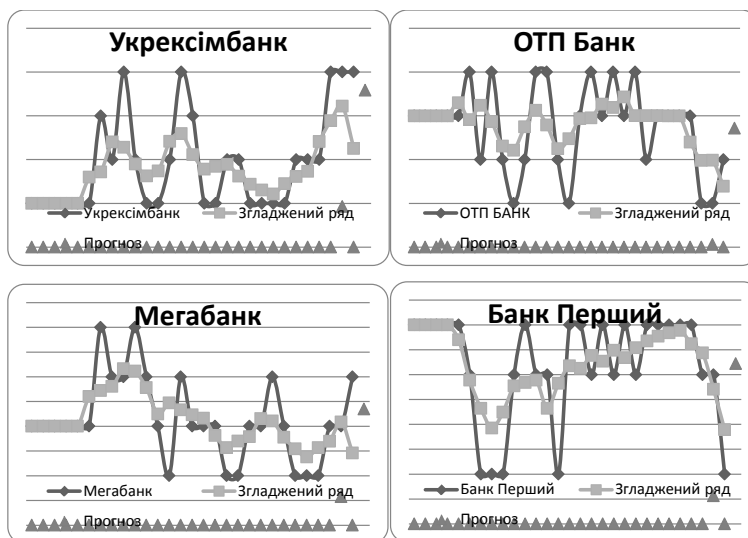


Рис. 2. Результати прогнозування рейтингу банків на 01.04.2015

Таблиця 1

Значення інтегрального показника та місце в рейтингу в розрізі кварталу

Період	Укресімбанк		ОТП Банк		Мегабанк		Банк Перший	
	Значення інтегрального показника	Місце в рейтингу	Значення інтегрального показника	Місце в рейтингу	Значення інтегрального показника	Місце в рейтингу	Значення інтегрального показника	Місце в рейтингу
01.01.2008	3,998507248	1	0,04619378	3	3,148682422	2	-0,3644769	4
01.04.2008	32,90645131	1	1,06064504	3	1,135205711	2	-0,425782958	4
01.07.2008	2,393134538	1	0,39494889	3	1,585671108	2	-0,360049635	4
01.10.2008	3,541785817	1	0,18563041	3	2,282773856	2	-0,279339391	4
01.01.2009	3,047314239	1	0,14763666	3	2,148231645	2	-0,247660867	4
01.04.2009	0,42702217	1	-0,13861787	4	0,356292205	2	0,28550486	3
01.07.2009	0,550623703	3	0,9075001	2	0,454714607	4	1,753251493	1
01.10.2009	0,756122418	2	-0,74303301	4	0,552832645	3	1,45080186	1
01.01.2010	0,576021043	4	1,10909426	2	0,618026639	3	1,44370542	1
01.04.2010	0,439908275	2	0,74004562	1	0,279288216	4	0,279356738	3
01.07.2010	0,552171501	1	0,42928068	2	0,404151262	3	0,374200153	4
01.10.2010	0,69906995	1	0,3790556	4	0,51197906	2	0,499733261	3
01.01.2011	0,623934425	2	-0,71789964	4	0,633446165	1	0,544504688	3
01.04.2011	0,423201513	4	2,05147242	2	0,486900098	3	0,242568084	1
01.07.2011	0,565913373	3	1,18372912	1	0,61303256	2	0,343498627	4
01.10.2011	0,782370296	1	0,56776835	3	0,70745779	2	0,402026742	4
01.01.2012	0,75432477	1	0,05756192	4	0,651685673	2	0,364497289	3
01.04.2012	0,32588475	2	0,25192541	3	0,395411361	1	-0,113520349	4
01.07.2012	0,607073007	2	0,07689142	4	0,647100237	1	0,295380423	3
01.10.2012	0,777228751	1	0,50440965	3	0,732361452	2	0,446434929	4
01.01.2013	0,866208583	1	-0,03029906	4	0,497715182	2	0,318525271	3
01.04.2013	0,508639052	1	0,3750928	2	0,271418347	3	0,266920989	4
01.07.2013	0,701387323	1	0,45033134	3	0,627685912	2	0,370005577	4
01.10.2013	0,942453367	2	0,44311617	3	0,99968901	1	0,418488477	4
01.01.2014	1,006690798	2	0,19351575	3	1,388196857	1	0,353132205	4
01.04.2014	0,512638698	2	0,38640218	3	0,734003992	1	0,342353886	4
01.07.2014	-7,291452803	4	4,50375432	1	1,251209086	2	1,090882832	3
01.10.2014	-6,391917813	4	5,87250512	1	1,664037449	2	1,093539281	3
01.01.2015	-16,6027103	4	8,31134256	2	1,900667546	3	17,81151702	1

зв'язку з входженням до його капіталу OTP Bank Plc., лідера угорського банківського ринку, постійно розширював свою діяльність в Україні, тому можна прослідкувати зміну його групи у рейтингу Національного банку України (з III до I) та зміну його місця в нашому рейтингу. Ситуація з ПАТ «Мегабанк» та Банком Перший стабільніша, вони займають друге та четверте місця відповідно.

На основі вхідних даних (табл. 1) побудовано прогнозні значення рейтингу кожного банку станом на 01.04.2015 за допомогою «аналізу даних – експоненційне згладжування». Значення  $a$  було обрано 0,3,  $tk$  (критерій Стюдента) – взято з таблиці – 2,04. Для більш точного результату прогнозування розраховано значення довірчих інтервалів. Результати представлено на рисунку 2.

Отже, розраховані прогнозні значення рейтингів банків станом на 01.04.2015 такі:

- АТ «Укресімбанк» – 2,3;
- ОТП Банк – 1,4;
- ПАТ «Мегабанк» – 1,5;
- Банк «Перший» – 1,9.

Враховуючи значення довірчих інтервалів, розподілимо між банками 4 місця в рейтингу:

- ОТП Банк – 1 місце;
- ПАТ «Мегабанк» – 2 місце;
- Банк «Перший» – 3 місце;
- АТ «Укресімбанк» – 4 місце.

**Висновки і пропозиції.** Дослідження процесу прогнозування у контексті особливостей реалізації функцій банківського менеджменту дає підстави зробити висновок, що період стихійного, безпрогнозного функціонування банків в Україні закінчився. Умовою їх виживання в сучасних мінливих умовах може бути постійне тактичне й оперативне прогнозування та рейтингування.

Рейтингування банків шляхом використання таксонометричного підходу та отримані результати дозволили стверджувати, що найвищий сумарний показник рейтингу у розрізі досліджуваного періоду отримав ОТП Банк. У цілому таке співвідношення обґрунтовано стійкою позицією банку на ринку фінансових послуг, що підтверджується активним приростом депозитної бази та ефективною політикою банку щодо використання ресурсів.

Дану методiku визначення рейтингу банків на основі таксонометричного методу можна ефективно використовувати у практичній діяльності банків при визначенні їх рейтингів як для певної сукупності банків, так і для банківського сектора в цілому.

Таким чином, визначення рейтингової оцінки банків дає змогу з'ясувати їхній поточний стан, визначити потенційні можливості окремого банку та прийняти правильне рішення при виборі банку клієнтом. А використовуючи статистичні методи прогнозування, можливо визначити рейтинг банку на наступний період, що дозволить зберегти ділові відносини між клієнтом і банком у перспективі.

#### Література:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: [навчальний посібник] / І.М. Бойчик, П.С. Харів. – Львів, 2000.

2. Кот О.В. Місце прогнозування в процесі стратегічного управління фінансовою діяльністю банку / О.В. Кот // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. Житомир: ЖДТУ, 2012. – № 4(38). – С. 67-70.
3. Кот О.В. Аналіз та прогнозування фінансової стійкості банку // Забезпечення сталого розвитку банківської діяльності: міжнар. наук.-практ. конф. 11 жовт. 2007 р.: тези доп. К.: КНЕУ, 2011.
4. Мусієнко О.М. Сучасна практика рейтингового оцінювання діяльності банків на основі таксонометричного методу / О.М. Мусієнко, А.Ю. Маслова, Г.О. Савченко // FINANCIAL SPACE – 2014. – № 1(13). – С. 121-127.
5. Рибалка І.А. Прогнозування фінансових показників діяльності банку за допомогою методу експоненційного згладжування з метою попередження банкрутства / І.А. Рибалка // «Молодий вчений». – 2015. – № 1(16). – С. 50-53.
6. Самородов Б.В. Модифікація таксонометричного методу з урахуванням компетентностей експертів при рейтингуванні банків [Текст] / Б.В. Самородов // Вісник Української академії банківської справи. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2011. – № 2. – С. 62-66.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

#### **Вядрова І.М., Новикова Т.В., Лазарева С.Я. Прогнозування рейтингової оцінки банку методом експоненціального згладжування**

**Анотація.** В статтю пропонується використання методики прогнозування рейтингової оцінки банку, розрахованої на основі фінансових показників, які в найбільшій ступені впливають на прийняття правильних управлінських рішень. Проаналізовані такі показники, як активи, власний капітал, доходи, витрати, чиста прибуль ПАО «Мегабанк» і інших банків за конкретний період. Використовуючи метод експоненціального згладжування, зроблено прогноз значення рейтингу банку серед інших трьох банків на наступний період. Зроблено висновки щодо вибору клієнтом найбільш стабільного банку.

**Ключевые слова:** банк, финансовое состояние банка, прогнозирование финансовых показателей, экспоненциальное сглаживание, нормирование, рейтинговая оценка.

#### **Vyadrova S.M., Novikova T.V., Lazareva S.Y. Prediction of rating by the method of exponential smoothing**

**Summary.** The article suggests the use of the prediction technique of a rating estimation of the Bank based on financial indicators that have the greatest influence on making the right management decisions. Analyzed and indicators: assets, equity, income, expenses, net income of «Mega-bank» and of other banks for a specific period. Using the method of exponential smoothing the forecast for the rating values of the Bank amongst three banks for the next period. Conclusions are drawn concerning the selection of the most stable client of the Bank.

**Keywords:** Bank, Bank's financial position, financial performance forecasting, exponential smoothing, normalization, rating.



*Приказюк Н.В.,  
к.е.н., доцент, доцент кафедри страхування та ризик-менеджменту,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
Акатьева М.О.,  
студентка магістратури спеціальності «Фінанси і кредит»  
магістерської програми «Управління ризиками та страхування»,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

## ЕЛЕКТРОННИЙ СТРАХОВИЙ ПОЛІС: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті досліджено сутність електронного страхового полісу. Обґрунтовано модель його укладання, яка може бути запроваджена на вітчизняному страховому ринку. Визначено переваги, які забезпечить впровадження електронного страхового полісу для учасників страхових відносин та для суспільства України загалом.

**Ключові слова:** страхування, електронний поліс, інновації в страхуванні, ОСЦПВВНТЗ, модель бізнес-процесу укладання договору страхування.

**Постановка проблеми.** Наше суспільство знаходиться в такій стадії свого розвитку, коли новітні технології проникають в усі сфери людської діяльності. Ринок страхових послуг не став винятком. Однак в нашій державі на відміну від країн з розвинутою економікою існує ряд проблем, які стримують окреслені процеси. Однією з важливих перешкод на шляху розвитку страхового ринку України загалом та Інтернет-страхування зокрема є відсутність в обігу електронного страхового полісу. Зазначене зумовлює актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Впродовж останніх років впровадження електронного страхового полісу є однією з найбільш обговорюваних тем на страховому ринку України, яка розглядається на конференціях та засіданнях уповноважених органів страхового ринку, піднімається в фахових журналах та інших періодичних друкованих та електронних виданнях.

Дослідженню проблем функціонування електронного страхового полісу приділяється увага в працях таких вітчизняних вчених та професійних учасників страхового ринку України, як О. Шойхеденко, О. Залетов, А. Перетяжко, Р. Пікус та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сьогоднішній день недостатньо дослідженими в науковій літературі залишаються сутність поняття електронного страхового полісу, особливості його функціонування, переваги і недоліки тощо. З огляду на це доцільним є дослідження можливостей функціонування електронного страхового полісу та перспектив, які можуть бути відкриті для страхового ринку України у зв'язку з його впровадженням.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні сутності та можливої моделі укладання електронного страхового полісу, а також визначенні переваг від його обігу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до Міждисциплінарного словника зі страхування та ризик-менеджменту, «електронний страховий поліс (E-Polisy) – це страховий поліс в електронному вигляді, який має юридичну силу, рівну звичайному паперовому екземпляру страхового полісу або, як його називають, договору страхування» [7, с. 369].

Провідні фахівці ринку зазначають, що «електронний страховий поліс – це продукт розвитку нових технологій в галузі страхування, що представляє собою електронний документ, де викладена вся та інформація, яка сьогодні міститься в паперовому полісі, а страховальник своєю оплатою підтвердив згоду на укладення договору» [1].

Також професіонали страхового ринку визначають електронний поліс ОСЦПВВНТЗ як запис в центральній базі даних МТСБУ про укладений договір страхування, підкреслюючи, що наявність і зміст такого запису є необхідною і достатньою умовою для вирішення питання про наявність страхового забезпечення [6].

Приймаючи до уваги вищенаведені тлумачення поняття, ми вважаємо, що доцільно визначити електронний страховий поліс як форму договору страхування, що являє собою електронний запис у базі даних страхової компанії, а інколи і в централізованій базі даних (ЦБД) об'єднання страхових компаній, який підтверджує дійсність страхового покриття.

Слід відзначити, що аналізуючи нормативно-правові акти України, покликані регулювати відносини у сфері страхування та електронного документообігу, було виявлено, що вони не містять визначення електронного страхового полісу. В наш час, коли електронна комерція набирає таких стрімких темпів розвитку, відсутність чіткого, законодавчо закріпленого пояснення сутності електронного полісу страхування є неприпустимим. На наш погляд, визначення електронного страхового полісу повинне бути наведене в законах України «Про страхування», «Про електронні документи та електронний документообіг», нещодавно прийнятому Законі України «Про електронну комерцію», а також в інших нормативно-правових актах, що регулюють відносини на ринку страхових послуг.

Стандартна процедура оформлення електронного страхового полісу складається з наступних етапів:

- 1) на сайті страхової компанії потенційний страховальник обирає необхідний йому страховий продукт;
- 2) клієнт заповнює форму з особистими даними та вказує необхідні відомості щодо об'єкту страхування;
- 3) онлайн-калькулятор розраховує вартість страхового полісу;
- 4) клієнт он-лайн оплачує вартість страхового полісу за допомогою банківської карти;
- 5) договір страхування у формі електронного полісу потрапляє в систему обліку страховика;
- 6) страховик підписує поліс, використовуючи електронний цифровий підпис, який має юридичну силу звичайного підпису і «мокрої» печатки;



7) співробітник страхової компанії відправляє на електронну пошту страховий поліс в електронній формі (у pdf-форматі).

Згідно із Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р., якщо автором створюються ідентичні за документарною інформацією та реквізитами електронний документ та документ на папері, кожен з них є оригіналом і має однакову юридичну силу. Отже, електронний варіант полісу страхування має рівну силу поруч із паперовим [2].

Більш детально дослідити особливості функціонування електронного полісу, визначити його переваги та можливі недоліки доцільно на основі такого виду страхування, як обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВВНТЗ), який є «локомотивом розвитку» ринку страхових послуг України. Проводити подальше дослідження саме на основі цього виду страхування, на нашу думку, доцільно з наступних причин:

1) ОСЦПВВНТЗ є одним з найбільш масових видів страхування (за 2014 р. було укладено 7 459 440 договорів за звичайними договорами та 695 878 – за додатковими) [8];

2) попит на даний вид страхування є стабільним (протягом 2010–2014 рр. щорічно укладалось понад 8 млн. договорів) [8];

3) ОСЦПВВНТЗ є стандартизованим продуктом, який реалізується на подібних умовах більшістю страховиками.

Досліджуючи особливості функціонування електронного страхового полісу, слід обґрунтувати можливу модель його укладання. На нашу думку, дана модель може бути представлена у вигляді сукупності пов'язаних між собою процедур, які складають цілісний бізнес-процес (рис. 1).

Згідно з наведеною моделлю, бізнес-процес оформлення електронного полісу ОСЦПВВНТЗ буде мати ряд суттєвих відмінностей від сьогоденної процедури укладення такого договору в паперовій формі. Даний процес, як і сьогодні, буде стартувати з потреби страхувальника в ОСЦПВВНТЗ. На основі такої потреби власник транспортного засобу повинен надати обраному ним страховику, що має ліцензію на здійснення цього виду страхування, відомості, на основі яких можна ідентифікувати страхувальника, транспортний засіб, а також розрахувати розмір страхового платежу.

Далі, у відповідності до наведеної моделі, в процес вступає страховик, в особі андеррайтингового центру. На підставі наданих страхувальником даних андеррайтер (також це може бути автоматизований сервіс) визначатиме умови договору і робитиме пропозицію страхувальнику укласти договір страхування із зазначенням суми платежу і банківськими реквізитами для його оплати. Перелік обов'язкової інформації, що має бути

надана власником транспортного засобу, та відомостей, які має містити пропозиція страховика, ми вважаємо, мають бути чітко затвердженими МТСБУ та знаходитись у відкритому доступі на сайті Бюро та його членів.

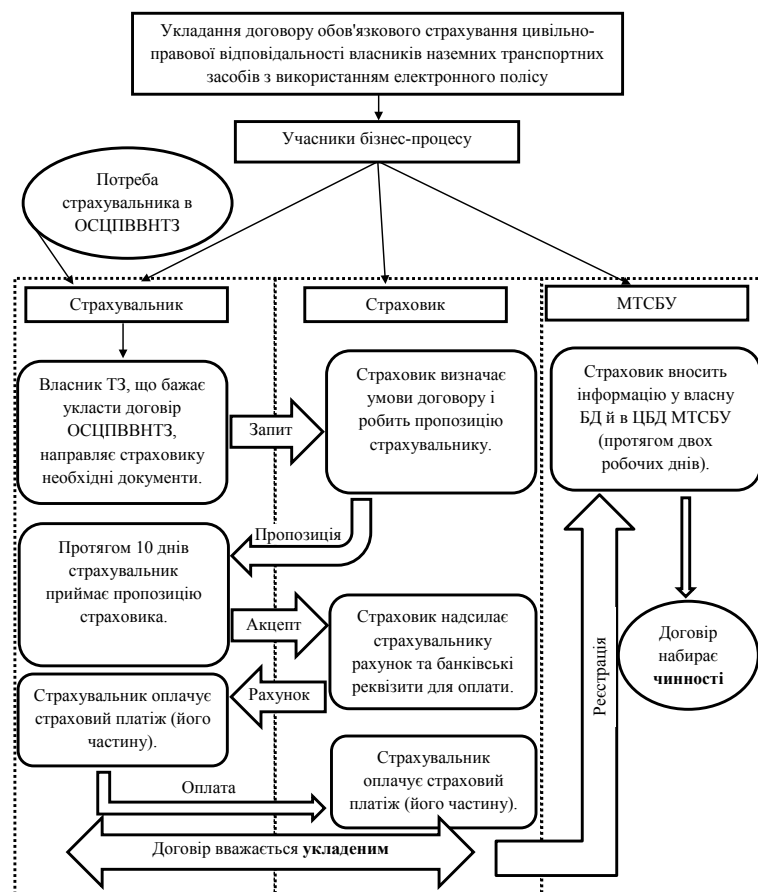
На наступному етапі страхувальник, отримавши пропозицію страховика, матиме певний час, наприклад, десять робочих днів, на прийняття рішення про доцільність страхування. По закінченні цього терміну страховик матиме за собою право передитися запропоновані їм умови. У разі своєї згоди, клієнт має повідомити про це страховика (акцептувати). Підтвердженням прийняття пропозиції буде факт оплати страхового платежу (його частини) або затвердження договору в контексті термінів і порядків його оплати.

Після цього страховик в особі відповідального співробітника, страхового агента або через інструментарій власного сайту має внести дані в свою інформаційну систему після чого невідкладно, наприклад, не більше ніж протягом двох робочих днів з моменту укладення договору, здійснити реєстрацію договору страхування у ЦБД.

Інформація щодо реєстрації договору страхування у ЦБД повинна бути доступною до перевірки шляхом запиту до неї.

Договір страхування ОСЦПВВНТЗ буде вважатися укладеним з моменту зарахування страхового платежу на поточний рахунок страховика чи з моменту укладення сторонами договору щодо порядку оплати страхового платежу. Договір набиратиме чинності з часу, визначеного як початок його дії, але не раніше дати реєстрації.

Обов'язковою задачею страховика буде повідомити страхувальника про факт укладення договору шляхом надання в електронному вигляді візуальної форми поліса, яка буде містити інформацію про



**Рис. 1. Модель бізнес-процесу укладання договору обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів при впровадженні електронного полісу**

Примітка. БД – власна база даних; ЦБД – централізована база даних; ОСЦПВВНТЗ – обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Джерело: розроблено авторами

умови страхування і способи перевірки його валідності. На вимогу страхувальника страховик зобов'язаний буде надати роздруковану форму поліса, закріплену підписом і печаткою.

Контроль наявності поліса органами автоінспекції буде здійснюватися за допомогою запитів до бази даних МТСБУ, а згодом, при синхронізації баз ДАІ і МТСБУ, за допомогою запиту в свою базу [10].

За необхідності будь-яка зі сторін-учасників зможе перевірити інформацію про факт укладення договору та його поточний статус: в ЦБД, що буде знаходитись на сайті МТСБУ.

Аналогічна за суттю модель може застосовуватись і для інших видів страхування.

Впровадження електронного страхового полісу за визначеною моделлю відкриє нові можливості для розвитку страхового ринку та забезпечить ряд переваг як для учасників страхових відносин, так і для суспільства загалом.

Зокрема, серед переваг, які забезпечить функціонування електронного страхового полісу за визначеною моделлю, для страхувальника, на нашу думку, можна виокремити наступні:

1. Уникнення шахрайства з боку недобросовісних страховиків: у страхувальника з'явиться можливість перевірити, чи дійсно він купив справжній поліс ОСЦПВВНТЗ у страховика, який мав ліцензію на здійснення такого виду страхування, за допомогою сервісів онлайн-перевірок валідності договору, що будуть розміщені на сайті МТСБУ.

2. Зменшення аквізацийних та інкасаційних витрат страховика призведе до зменшення вартості страхової послуги. Зниження ціни полісу буде обумовлено тим, що в процесі його оформлення буде задіяна менша кількість людей, страховику не потрібно буде виплачувати комісійні винагороди посередникам, а також зникне необхідність у веденні та обслуговуванні паперового документообігу та в доставці цих паперів.

3. Буде вирішена проблема, коли страхова компанія (страхові агенти) нав'язують додаткові, не потрібні страхувальнику страхові продукти. Клієнт без тиску самостійно визначить й придбає лише ту послугу, що йому необхідна.

4. Економія часу, звичайно, є однією з найбільших переваг для страхувальника, адже такий поліс оформлюється значно швидше, а для його отримання немає необхідності кудись їхати, адже він буде відправлений на електронну пошту страхувальника. Хоча дійсної економії часу клієнт досягне лише, коли почне користуватися не тільки електронним полісом, а й купувати такий поліс через Інтернет.

5. Впровадження електронного полісу сприятиме розвитку Інтернет-страхування й автоматизації багатьох процесів, пов'язаних не лише з укладенням договору, а й з врегулюванням страхових випадків чи пролонгацією договорів. Такий розвиток, безперечно, спростить процедуру страхування для страхувальників. Страхування буде змінюватись в сторону клієнтоорієнтованості.

Суттєвими також, на нашу думку, будуть переваги від функціонування електронного страхового полісу за визначеною моделлю і для страховика, а саме:

1. Зменшення аквізацийних витрат, тобто витрат, пов'язаних із залученням нових страхувальників та укладанням нових договорів страхування. Витрати, що пов'язані з роботою страхових агентів, суттєво зменшаться завдяки тому, що випадки шахрайства з боку страхових агентів будуть зведені до мінімуму. Оскільки, як зазначають фахівці страхового ринку, сьогодні не рідкістю може бути ситуація, коли страховий агент отримує «на руки» 500 бланків полісів ОСЦПВВНТЗ, які він у

результаті нібито втрачає, але насправді продає «на сторону» і кладе отримані страхові платежі собі в кишеню. До того ж на ринку є прецеденти, коли страхові компанії втрачали по 10 тис. і навіть по 100 тис. бланків полісів ОСЦПВВНТЗ [9].

Крім того, на сьогодні, відповідно до Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», при укладенні договору ОСЦПВВНТЗ страховик зобов'язаний безоплатно видати страхувальнику спеціальний знак, що затверджується Уповноваженим органом за поданням МТСБУ, а у разі його втрати, на підставі письмової заяви страхувальника, – безоплатно видати йому новий. У разі дострокового припинення договору страховик також має фізично вилучити оригінал страхового полісу та анулювати його [3]. Використання ж електронного полісу дасть змогу уникнути цих зайвих процедур й контактів між страховиком та страхувальником, які забирають їх час та потребують певних фінансових затрат. У майбутньому, при достроковому припиненні дії договору, достатньо буде того, щоб страховик лише заніс інформацію про факт та дату припинення його дії до ЦБД.

2. Зниження інкасаційних витрат страховика, тобто витрат, пов'язаних з обслуговуванням готівкового обігу (оплата праці службовців компанії, які забезпечують отримання страхових премій у готівковій формі; витрати на виготовлення бланків квитанцій і відомостей щодо прийому страхових премій тощо). Електронний поліс має призвести до того, що частка страхових платежів у безготівковій формі зростатиме та, ймовірно, перевищуватиме платежі в готівковій.

3. Окремим пунктом слід зазначити те, що страховик зведе до мінімуму витрати на виготовлення бланків (полісів страхування), друкованих версій договорів та додаткових угод до них, на виготовлення (друк) яких страхові компанії витрачають чималі гроші.

В кінцевому результаті функціонування електронного страхового полісу за визначеною моделлю забезпечуватиме ряд переваг для суспільства.

1. Багато хто не розуміє важливість електронних полісів для екології, вбачаючи в них лише перевагу у вигляді економії часу. Усім відомим фактом є те, що для виготовлення 24 пачок паперу формату А4, які, в свою чергу, містять по 500 аркушів, необхідне одне дерево. Відповідно до звіту Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, в 2014 р. було укладено 134 713 208 договорів страхування [8]. Якщо припустити, що один поліс страхування займає один аркуш паперу (не враховуючи сам договір страхування, який може займати й 20 сторінок), то за допомогою спрощеного розрахунку можна побачити, що за 2014 р. лише для випуску полісів страхування українськими страховими компаніями було знищено 11 226 дерев. У цьому ракурсі перспектива переходу на електронний поліс стає першочерговою необхідністю.

2. Електронний поліс ОСЦПВВНТЗ є унікальним інструментом контролю страховиків – членів МТСБУ. Він має сприяти вирішенню проблеми, коли страхові компанії, що втратили ліцензію або ліцензія яких тимчасово призупинена Нацкомфінпослуг, продовжують продавати страхові поліси автоцивільної відповідальності, які насправді є недійсними.

3. У світлі поліцейської реформи, яка розпочалась в Україні в 2015 р., впровадження електронного полісу ОСЦПВВНТЗ є логічним продовженням курсу реформ, що проводить держава. Ліквідування можливості використання підробленого

полісу автоцивільної відповідальності плюс відсутність корупційності в органах Державної автоінспекції покращать не лише стан ринку ОСЦПВВНТЗ, а й матимуть позитивний вплив на ситуацію на автошляхах України.

Незважаючи на усі наведені переваги електронного страхового полісу, ми вважаємо доцільним також визначити його можливі недоліки:

1. Ймовірність кібер-злочинів у сфері обігу електронного страхового полісу є дуже високою, зважаючи на те, що Україна є лідером антирейтингу SIRv16 країн по кількості сайтів, інфікованих вірусними програмами. Цим можуть бути спричинені такі негативні явища, як витік конфіденційної інформації про страхувальника, зупинка роботи ЦБД МТСБУ, що, в свою чергу, унеможливить на певний час роботу органів ДАІ з перевірки валідності полісів тощо.

2. Оформлення електронного страхового полісу може викликати складності в людей з низьким рівнем комп'ютерної грамотності. Страхувальники будуть вимушені самостійно розбиратися в тонкощах сайту страховика, з чим пов'язаний ризик того, що в оформленні договорів може бути допущено чимало помилок.

3. З точки зору суспільної користі можна відмітити той факт, що з впровадженням електронного страхового полісу страховик не буде мати необхідності в такій кількості робочих місць, які йому необхідні зараз, та багато працівників (зокрема, страхові агенти та робітники, що займаються страховим обліком, тобто введенням договорів в бази даних) втраять свої робочі місця.

**Висновки.** Провівши дослідження електронного страхового полісу, ми навели ряд його «плюсів» та «мінусів». Зважаючи їх, вважаємо, що усі переваги та можливості, які зможе забезпечити вітчизняному ринку страхових послуг впровадження електронного полісу, повністю перебивають його незначні недоліки. Адаже усі розглянуті «мінуси», ймовірно, можуть мати негативні наслідки лише на етапі впровадження такої інновації, й з часом страховий ринок адаптується й буде здатен знайти способи їх уникнення.

Таким чином, ми вважаємо, що впровадження електронного полісу матиме позитивний вплив на розвиток ринку страхових послуг України, і тому запропонована модель бізнес-процесу укладання електронного страхового полісу може бути корисною учасникам ринку для більшого розуміння процедури оформлення електронного полісу й швидшого адаптування до його використання та в кінцевому результаті матиме позитивний вплив на розвиток страхової справи в Україні.

#### Література:

1. Завада А. Коментарии относительно внедрения системы «Электронный полис» / А. Завада [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strahnadzor.ua/news/33877> (дата звернення 04.03.2015 р.).
2. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. № 851-IV / Верховна Рада України

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.

3. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 01.07.2004 р. № 1961-IV / Верховна Рада України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>.
4. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР // Верховна Рада України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Запуск в експлуатацію «електронного поліса» в Україні заплановано на другу половину грудня 2015 року — об'єктивна необхідність / Фориншурер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/14/04/29/4652>.
6. Машаро Е. Что такое «электронный полис» и чем он отличается от оформления договоров в онлайн-режиме? / Е. Машаро // Фориншурер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/14/05/22/4664>.
7. Міждисциплінарний словник зі страхування та ризик-менеджменту / Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, О.М. Лобова [та ін.]; за наук. ред. проф. Р.В. Пікус. – К.: Логос, 2015. – 508 с.
8. Огляд страхового ринку. Консолідовані звітні дані за 2014 р / Нацкомфінпослуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
9. Шойхеденко А. Автоматизация в страховании и введение электронного полиса — объективная необходимость / А. Шойхеденко // Фориншурер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/14/04/29/4652>.
10. Шойхеденко А. Будущее электронного страхования в Украине / А. Шойхеденко // Фориншурер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/15/03/17/4714>.

#### Приказюк Н.В., Акатьева М.О. Электронный страховой полис: новые возможности для развития страхования в Украине

**Аннотация.** В статье исследована сущность электронного страхового полиса. Обоснована модель его заключения, которая может быть внедрена на отечественном страховом рынке. Определены преимущества, которые обеспечат внедрение электронного страхового полиса для участников страховых отношений и для общества Украины в целом.

**Ключевые слова:** страхование, электронный полис, инновации в страховании, ОСАГО, модель бизнес-процесса заключения договора страхования.

#### Prikaziuk N.V., Akatieva M.O. E-policy: the new opportunities for development of insurance in Ukraine

**Summary.** The authors have analyzed the essence of the concept of e-policy. The model of business process for such contract conclusion was developed, which may be implemented at the insurance market of Ukraine. It was identified which benefits for the insurance market participants and Ukrainian society in general will be insured to appear with the e-policy implementation.

**Keywords:** insurance, e-policy, innovations in insurance, Motor Third Party Liability Insurance, the model of business process for the insurance contract conclusion.



Рибачук Ю.О.,

здобувач,

Львівська комерційна академія

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ ВАРТОСТІ ЙОГО ІНСТРУМЕНТІВ

**Аногація.** Статтю присвячено вдосконаленню теоретико-методологічних підходів до прогнозування вартості інструментів фінансового ринку. Розглянуто особливості застосування технічного аналізу фінансового ринку з метою прогнозування вартості його інструментів. Проведено аналіз та визначено сукупність необхідних ознак, якими повинна володіти оптимальна модель формування вартості фінансових інструментів для ефективного застосування технічного аналізу.

**Ключові слова:** фінансовий ринок, вартість інструментів фінансового ринку, технічний аналіз, графік цін, періодична кількісно-вартісна модель.

**Постановка проблеми.** Прогнозування вартості інструментів фінансового ринку відіграє вагомий роль при проведенні економічної політики держави, та становить інтерес для великих компаній при здійсненні економічної діяльності. Окремий інтерес до прогнозування вартості фінансових інструментів пов'язаний із можливістю спекулятивної торгівлі. Тому розробка нових та вдосконалення існуючих теоретико-методологічних підходів до прогнозування вартості інструментів фінансового ринку є актуальним питанням економічної науки.

Існує надзвичайно багато методів прогнозування вартості інструментів фінансового ринку, які поділяються на два напрями: фундаментальний аналіз – «ґрунтується на фундаментальних уявленнях про взаємодію попиту та пропозиції» [1, с. 173] і технічний аналіз, який полягає у прогнозуванні напрямку руху ціни на фінансовий інструмент у майбутньому на основі вивчення напрямів руху його ціни у минулому. Аналізу можуть підлягати й інші статистичні дані, зокрема, обсяг торгів, кількість не закритих позицій на кінець торгової сесії тощо. Найбільш класичним технічний аналіз є для ринку Forex, оскільки на валютному ринку обсяги операцій не публікуються і аналізу переважно підлягають лише ціна та час.

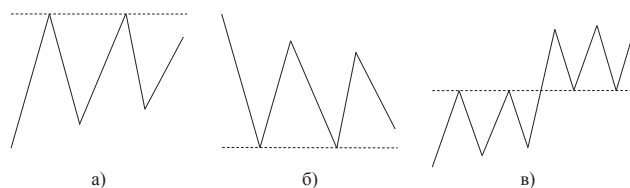
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам застосування технічного аналізу фінансового ринку при прогнозуванні вартості його інструментів присвячено велику кількість наукових робіт. Їх досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, серед них Е. Найман, О. Сохацька, Р. Пректер, Р. Балан, Г. Нілі, Р. Балан, Дж. Боллінджер, С. Акеліс та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас серед невирішених проблем у прогнозуванні вартості інструментів фінансового ринку методами технічного аналізу залишається складність встановлення чіткого причинно-наслідкового зв'язку між його показниками та ціною фінансового інструменту, що дозволяє піддати сумніву об'єктивність та доцільність даного напрямку прогнозування. Причиною цього є логічні та математичні недоліки моделі формування вартості інструментів фінансового ринку у вигляді перетину кривих попиту та пропозиції, яка не враховує розрізнення сторін угоди купівлі-продажу, і немає прямої проекції на графік цін.

**Мета статті** полягає в огляді різних методів технічного аналізу та визначенні сукупності необхідних ознак, якими повинна володіти ефективна модель формування вартості інструментів фінансового ринку, що дозволяла б здійснювати інтерпретацію показників технічного аналізу фундаментальними чинниками.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У технічному аналізі фінансового ринку надзвичайно багато різних інструментів та методів, яких з часом стає все більше, тому варто здійснити огляд лише найбільш відомих з них, акцентуючи увагу на їх графічній складовій, яка повинна знайти відображення в ефективній моделі формування вартості фінансових інструментів. Відштовхуючись від графіку цін, який лежить в основі майже усіх методів технічного аналізу, за способом його інтерпретації можна умовно виділити декілька груп методів. Серед них найбільш вагомими є лінійні інструменти, структурні теорії та технічні індикатори.

Лінійними інструментами можна назвати методи, які базуються на використанні різноманітних графічних ліній, що будують на графіку цін фінансових інструментів. Одним з найпростіших таких методів є рівні спротиву та підтримки цін. Під рівнем спротиву (підтримки) ціни на графіку розуміється ціна, дорожче (дешевше) якої інвестори не готові купувати (продавати) фінансові інструменти упродовж певного періоду часу. Тому рух ціни на графіку, відштовхуючись від даного значення, дозволяє провести між його вершинами (впадинами) пряму лінію, паралельну осі часу (рис. 1 (а), (б)). Після того як рух цін долає рівень спротиву (підтримки) цін, він інколи стає рівнем підтримки (спротиву) цін (рис. 1 (в)).



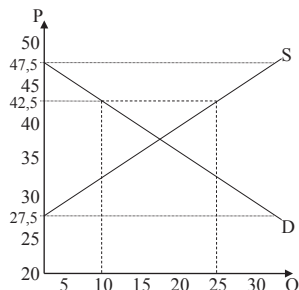
**Рис. 1.** Схематичне зображення на графіку руху цін (суцільні лінії) ліній спротиву (а) та підтримки (б) цін (пунктирні лінії) та перехід лінії спротиву в лінію підтримки цін (в)

Джерело: побудовано за [2, с. 16–17, с. 21]

Такий простий лінійний інструмент технічного аналізу, що ґрунтується лише на певному сталому ціновому значенні, дозволяє виділити незмінну вартість фінансового інструменту як один з елементів для побудови моделі її формування. Водночас варто зазначити, що даний інструмент технічного аналізу має пояснення своїх прогностичних сигналів згідно з існуючою моделлю формування ціни під впливом попиту та пропозиції: «При будь-якій ціні графік попиту/пропозиції (рис. 2) показує, скільки існує покуп-



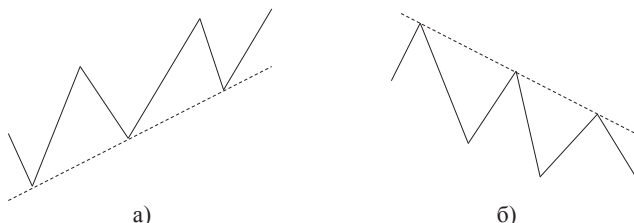
ців та продавців. Так, на даному графіку зображено, що при ціні 42,5 буде 10 покупців і 25 продавців. Підтримка виникає на рівні, де лінія пропозиції дотикається лівого краю графіка (в даному випадку 27,5). Ціни не можуть впасти нижче цієї відмітки, так як немає бажаючих продавати по такій ціні. Спротив з'являється на рівні, де лівого краю графіку доторкається лінія попиту (в даному випадку 47,5). Ціни не можуть піднятися вище даної відмітки, так як немає бажаючих купувати по такій ціні» [2, с. 18].



**Рис. 2. Інтерпретація інструментів технічного аналізу рівнів спротиву та підтримки цін за допомогою моделі перетину ліній попиту та пропозиції**

Джерело: побудовано за [2, с. 18]

Подібним інструментом технічного аналізу до рівнів спротиву та підтримки цін є лінії тенденцій руху цін (лінії тренду). В даному інструменті лінії проводяться через зростаючу послідовність мінімальних цін – висхідна тенденція (рис. 3 (а)) або спадаючу послідовність максимальних цін – низхідна тенденція (рис. 3 (б)). На відміну від рівнів спротиву та підтримки цін у лініях тенденцій руху цін їх значення є змінними, що дозволяє виділити змінну вартість інструментів фінансового ринку як ще один елемент необхідної моделі формування їх вартості.

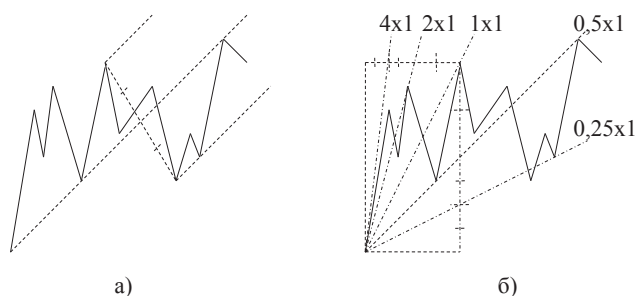


**Рис. 3. Схематичне зображення на графіку руху цін (суцільні лінії) ліній висхідної (а) та низхідної (б) тенденцій руху цін (пунктирні лінії)**

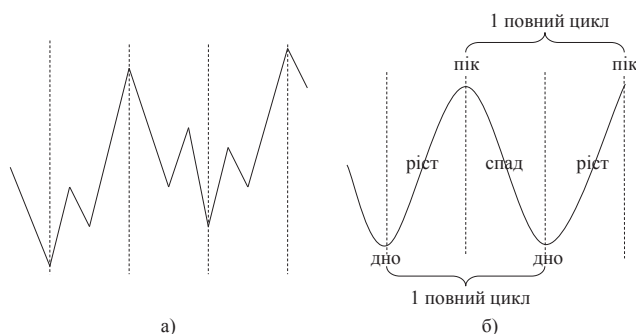
Джерело: побудовано за [2, с. 24–25]

До лінійних інструментів можна також віднести «Вила» Алана Ендрюса, що будуються на основі значень трьох вершин, а рух цін береться у спеціальний канал з трьох ліній, які стають ймовірними лініями тенденцій (рис. 4 (а)), «Кути» Вільяма Гана, лінії яких будуються в певній кратності на основі обраної швидкості руху цін (рис. 4 (б)), та ін.

Побудова більш складних лінійних інструментів технічного аналізу зазвичай базуються на іншій, більш складній інтерпретації змінної вартості фінансових інструментів, що не дозволяє виділити нові елементи для побудови моделі формування вартості інструментів фінансового ринку. Водночас до лінійних інструментів можна також віднести різноманітні теорії циклічного руху цін, які полягають в зміні тенденцій руху цін через певні встановлені часові періоди, оскільки значення початків та закінчень даних періодів зазвичай теж відмічається прямими лініями перпендикулярними осі часу (рис. 5 (а)).



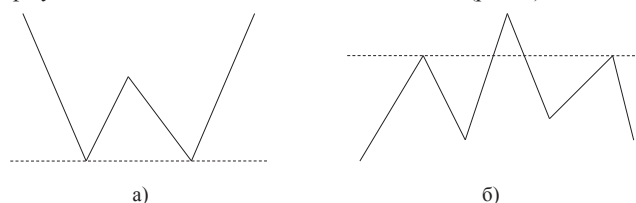
**Рис. 4. Схематичне зображення інструментів технічного аналізу (пунктирні лінії) на графіку руху цін (суцільна лінія): «Вила» Алана Ендрюса (а), «Кути» Вільяма Гана (б)**  
Джерело: побудовано за [2, с. 269; 3, с. 43]



**Рис. 5. Виділення циклів на графіку руху цін (а) та їх інтерпретація на прикладі гармонійних коливань (б)**  
Джерело: побудовано за [2, с. 261]

Прості повторення тенденцій руху цін через певні встановлені проміжки часу пояснюються на прикладі гармонійних коливань (рис. 5 (б)). Більш складні теорії циклів зазвичай описують рух цін за допомогою додавання синусоїд різних за амплітудою та періодом коливань, значення яких можуть перебувати у певних співвідношеннях. Водночас теорії циклічного руху цін зазвичай абстрагуються від їх значень, в даному інструменті технічного аналізу основна увага приділяється часу. Тому можна прийняти час як один з елементів для необхідної моделі формування вартості інструментів фінансового ринку.

Структурні методи базуються на повторюваності структури руху цін, з-поміж якого виділяють сталі моделі, що характеризують його ймовірний подальший напрям. Так, розрізняють певний класичний набір моделей, що формує рух цін на графіку: «подвійне дно», «голова та плечі» тощо (рис. 6).

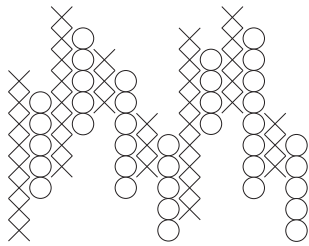


**Рис. 6. Моделі розвороту руху цін: «подвійне дно» (а), «голова та плечі» (б)**

Джерело: побудовано за [2, с. 122–124]

В основу структурних методів технічного аналізу також покладено змінну вартість інструментів фінансового ринку, що отримує певну інтерпретацію. Водночас серед структурних методів, подібно до рівнів підтримки та спротиву в лінійних інструментах, трапляються такі, у яких визначальне місце

відведене певній сталій величині зміни вартості фінансових інструментів. До таких інструментів відносяться пунктоцифрові графіки (рис. 7).

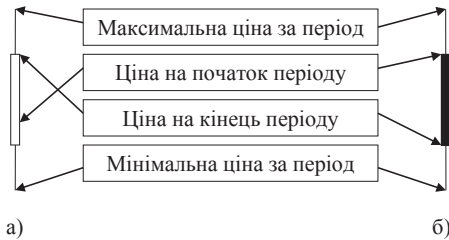


**Рис. 7. Схематичне зображення пунктоцифрового графіку (графік «хрестиків-нуликів»)**

Джерело: побудовано за [1, с. 201]

«На пунктоцифрових графіках – на відміну від традиційних цінних графіків – показані тільки зміни цін і взагалі не враховується час» [2, с. 175]. При побудові таких графіків відмічаються лише зміни ціни на певне довільно обране значення. Коливання цін, що є меншими від цього значення, не відмічаються, збільшення ціни на дане значення відмічається хрестиком, а зменшення – нуликом. Такий запис графіку цін дозволяє більш чітко виявляти тенденції їх руху, розпізнавати структури, що вони утворюють, тощо. Так, на рис. 7 можна розпізнати обернену до структури «подвійне дно» зображеної на рис. 6 (а), структуру «подвійна вершина».

У деяких зі структурних методів, навпаки, при інтерпретації графіку цін за основу береться певний період часу. До таких належить найстаріший зі структурних методів – моделі Японських свічок. Це моделі, повторюваність яких була помічена на графіку цін, в якому період часу представлений у вигляді «свічки» зі значенням цін на початок та кінець періоду, а також максимальної та мінімальної ціни упродовж нього (рис. 8).



**Рис. 8. Представлення періоду часу на графіку цін у вигляді Японських свічок: а) біла свічка; б) чорна свічка**

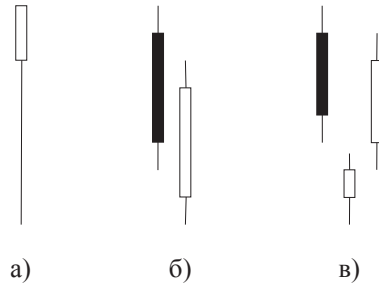
Джерело: побудовано за [1, с. 200]

Інколи забарвлення свічок подають в інших кольорах, товсті лінії називаються тілом свічки, тонкі – її тінню. Прогностичне значення мають як окремі свічки, так і їх комбінації, тому каталог моделей є досить великим, наприклад: «молот», «просвіт у хмарах», «ранкова зоря» тощо (рис. 9).

Водночас у більш складних структурних методах визначальне місце відведено саме вартості. Серед структурних методів прогнозування найбільш відомою та складною є теорія Елліотта. Автор теорії Ральф Елліотт зумів повністю описати рух цін на графіку певним переліком моделей. В сучасній теорії перелік моделей є чітко визначеним, і згідно з нею ніяких інших моделей, окрім з існуючого переліку, на графіку цін бути не повинно. Таким чином, її можна формалізувати. Крім того, вона має статистичні підтвердження її прогностичної цінності,

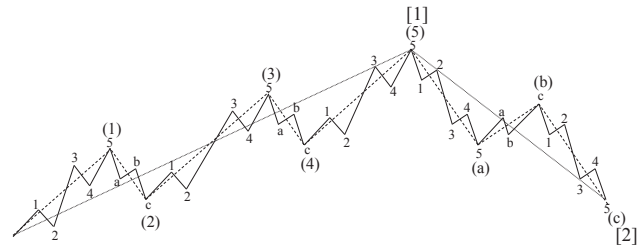
а великі дилінгові центри надають безкоштовні прогнози по теорії Елліотта для своїх клієнтів.

У теорії Елліотта структура моделей і розміри величин їх складових базуються на числах послідовності Фібоначчі та їх співвідношеннях. У математичній послідовності Фібоначчі кожне наступне число є сумою двох попередніх: 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34... Згідно з теорією Елліотта, кожна хвиля, будучи окремою моделлю (позначена на рис. 10 цифрами та латинськими літерами у круглих дужках), розподіляється за сталою структурою в 5 або 3 хвили (позначені цифрами та латинськими літерами), і водночас є однією з п'яти або трьох хвиль моделі вищого цінового та часового рівнів (позначені цифрами у квадратних дужках).



**Рис. 9. Приклади прогностичних моделей Японських свічок: а) «молот»; б) «просвіт у хмарах»; в) «ранкова зоря»**

Джерело: побудовано за [2, с. 272–273]



**Рис. 10. Загальний вигляд структури моделей в теорії Елліотта**

Джерело: побудовано за [4, с. 24]

Теорія Елліотта в певній мірі близька до іншого методу прогнозування ринку – теорії хаосу, суть якої полягає у прийнятті графіку цін як хаотичної системи, що побудована з універсальних структур. Вона є більш складнішою у застосуванні, потребує глибокого вивчення математики та сьогодні не є ще повністю сформованою.

Третьою вагомою групою методів технічного аналізу є технічні індикатори. Вони поділяються на індикатори тенденцій – прогнозують подальший розвиток руху цін в певному напрямі, та осцилятори – прогнозують зміну напрямку руху цін. В основі їх формул зазвичай лежать статистично виведені середні величини, що розраховуються зі значень цін, часових періодів, обсягу торгів, чи значень інших індикаторів.

Існує надзвичайно велика кількість технічних індикаторів, зокрема: накопичення/розподілення (Accumulation/Distribution (A/D)), індекс середнього напрямку руху (Average Directional Movement Index (ADX)) тощо. До найбільш відомих можна віднести технічні індикатори Білла Вільямса та Джона Боллінджера, які популяризували їх детальним описом застосування у своїх книгах.

Серед технічних індикаторів варто окремо виділити обсяг торгів (Volume). Він є самостійним показником та використо-

вується як складова математичних формул деяких інших технічних індикаторів. Для багатьох сегментів фінансового ринку він є показником реальних обсягів, які на них торгуються (контракти, гроші тощо), тобто є кількісним показником задоволеного попиту та реалізованої пропозиції. Тому цей технічний індикатор можна віднести до однієї з ознак необхідної моделі формування вартості фінансових інструментів.

Розглянувши різні методи технічного аналізу, можна виокремити три елементи, якими повинна володіти найбільш оптимальна модель формування вартості фінансових інструментів: це ціна, час та обсяг торгів. Такий висновок можна узагальнити у вигляді логічної схеми, присвоївши кожному з елементів значення площини круга, та розмістивши їх таким чином, щоб вони мали між собою спільні та незалежні частки площини. Відповідно, будь-який інструмент технічного аналізу можна буде віднести до певної частки з площин, які вони утворюють (рис. 11).

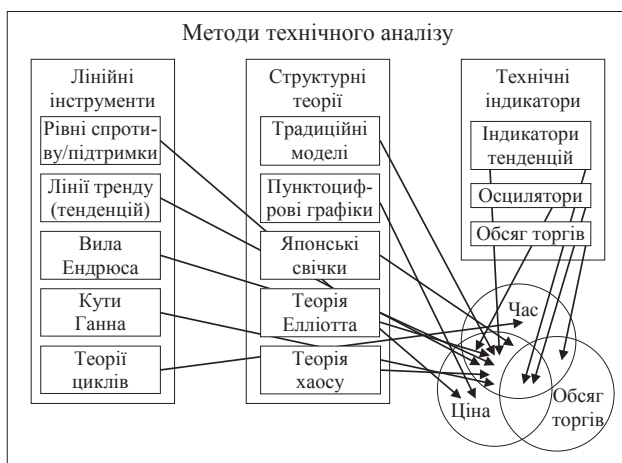


Рис. 11. Методи технічного аналізу та їх взаємозв'язки

Джерело: власна розробка автора

Дану логічну схему можна використати при побудові ефективної моделі формування вартості фінансових інструментів та розробці рекомендацій з удосконалення застосування технічного аналізу фінансового ринку.

**Висновки.** Отже, одним із основних напрямів для вдосконалення застосування технічного аналізу фінансового ринку, є використання економіко-математичної моделі формування вартості його інструментів, яка володіє повним переліком необхідної сукупності ознак, які беруться до уваги при прогнозуванні. Таким чином, дане дослідження є обґрунтуванням актуальності періодичної кількісно-вартісної моделі [5], що розроблена з врахуванням цього переліку ознак та пропонується для використання при поєднанні технічного та фундаментального аналізу

фінансового ринку. Водночас періодична кількісно-вартісна модель дозволяє описати чіткий причинно-наслідковий зв'язок між змінами в попиті та пропозиції і вартістю фінансового інструменту. Отже, дана модель може бути використана для поєднання фундаментального та технічного аналізу фінансового ринку на основі взаємної інтерпретації їх показників.

**Література:**

1. Сохацька О.М. Біржова справа: [підручник] / О.М. Сохацька. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 602 с.
2. Акеліс С.Б. Технический анализ от А до Я / С.Б. Акеліс; пер. с англ. М. Волкова, А. Лебедева. – М.: Диаграмма, 1999. – 376 с.
3. Хьержик Дж. Модель, Цена и Время / Дж. Хьержик. – М.: Аналитика, 2000. – 320 с.
4. Пректер Р.Р., Фрост А.Дж. Волновой принцип Эллиотта. Ключ к поведению рынка / Р.Р. Пректер, А.Дж. Фрост. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 268 с.
5. Рыбачук Ю.О. Періодична кількісно-вартісна модель / Ю.О. Рыбачук // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Т. 20. – Вип. 2.

**Рыбачук Ю.А. Особенности применения технического анализа финансового рынка при прогнозировании стоимости его инструментов**

**Аннотация.** Статья посвящена совершенствованию теоретико-методологических подходов к прогнозированию стоимости инструментов финансового рынка. Рассмотрены особенности применения технического анализа финансового рынка с целью прогнозирования стоимости его инструментов. Проведен анализ и определена совокупность необходимых признаков, которыми должна обладать оптимальная модель формирования стоимости финансовых инструментов для эффективного применения технического анализа.

**Ключевые слова:** финансовый рынок, стоимость инструментов финансового рынка, технический анализ, график цен, периодическая количественно-стоимостная модель.

**Rybachuk Y.O. The peculiarities of usage of technical analysis of financial market while forecasting the value of its instruments**

**Summary.** The article is devoted to the improvement of theoretical and methodological approaches to forecasting the value of instruments of financial market. The peculiarities of the usage of technical analysis of the financial market were considered with the aim of the forecasting of the value of its instruments. The analysis was conducted and the set of required features were determined, that the optimal model of the formation of the value of financial instruments should have for an effective usage of the technical analysis.

**Keywords:** financial market, value of financial market instruments, technical analysis, schedule of prices, periodic quantity-value model.

---

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,  
АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

---



Денисюк О.М.,  
д.е.н., професор,

Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В НАУКОВО-ДОСЛІДНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

**Анотація.** У статті розглянуто специфіку інновацій в науково-дослідну діяльність і зазначено важливу роль впровадження методів та прийомів внутрішнього аудиту, їх адаптацію саме до найбільш ризикованого сектору, яким є науково-дослідна діяльність, а також оцінки ефективності інновацій в таку діяльність.

**Ключові слова:** середовище внутрішнього контролю, внутрішній аудит, задачі внутрішнього аудиту оцінки ефективності інвестицій в науково-дослідну діяльність.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови фінансування інвестиційної діяльності в Україні характеризуються, з одного боку, значною інтенсифікацією традиційних процесів розробки нової техніки і технологій, збільшеним рівнем конкуренції з зарубіжними аналогами пропонованої продукції, а з іншого – значно меншими можливостями фінансування дослідницьких робіт як зі сторони держави, так і зі сторони комерційних замовників. Однак є і позитивні фактори: якщо в минулі роки багато розробок не впроваджувались, залишались на папері, то тепер навряд чи знайдеться замовник і виконавець – державний, комерційний чи внутрішній, який дозволить би собі розкіш необгрунтованої, непрогнозованої чи неприбуткової в майбутньому розробки. Значна частка розробок здійснюється з внутрішніх резервів промислового виробника або самої фірми-розробника, тому економічні показники сучасних дослідно-інноваційних робіт в основному є визначальними для долі як самих нових розробок, так і для науково-дослідних колективів, що ці роботи виконують. Використання сучасних методик фінансово-економічного аналізу дає можливість оцінити рентабельність діяльності будь-якої сфери виробництва. Отже, виявлення основних проблем і підходів на етапах внутрішнього аудиту ефективності інвестицій в науково-дослідну діяльність є важливим аспектом якісного економічного аналізу.

Актуальність даної статті полягає у визначенні специфічних аспектів внутрішнього аудиту, що повинні забезпечити високу якість і впевненість в інформації та інших видах інноваційної продукції науково-дослідної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження в системі внутрішнього контролю є досить популярною темою, яку не обходить жодний науковець з аудиту. Питанням теоретичних основ внутрішнього аудиту присвятили свої праці багато відомих вчених, зокрема: західні – Р. Адамс, Є. Аренс, К. Маутц, Д. Робертсон, Г. Шараф; російські – Р. Алборов, В. Андрєєва, Ю. Дапиловський, Я. Соколов, А. Шеремет; українські – М.Т. Білуха, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Т.М. Банасько, Б.І. Валуєв, Н.І. Дорош, М.В. Кужельний, О.А. Петрик, О.Ю. Редько, К.І. Редченко, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач, Т.П. Каменська, І.Г. Крупельницька та ін. Зокрема, проблемам організації і методології внутрішнього аудиту було

присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених: В.В. Бурцева, Л. Драгуна, В.М. Мельника, Л.О. Сухарєвої, Т.В. Фоміна.

**Мета статті** полягає у визначенні акцентів у проведенні внутрішнього аудиту інноваційних, науково-дослідних робіт, які обумовлені своєю специфікою і в подальших дослідженнях сформувати ефективну комплексну модель внутрішнього аудиту, орієнтовану на забезпечення максимально високого рівня впевненості замовника, при високому рівні невизначеності інноваційних або науково-дослідних результатів на початкових етапах, що проект буде успішним.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Значна роль внутрішнього аудиту, зумовлена революційною реорганізацією в методах управління підприємствами і організаціями та необхідністю прийняття швидких і оптимальних управлінських рішень на основі об'єктивної і достовірної оцінки результатів господарської діяльності. Можна з певністю констатувати, що в такій інформаційно насиченій і складній системі, як сфера інноваційних досліджень, сьогодні як ніколи актуально постає проблема дієвого внутрішнього аудиту. Причому внутрішній аудит повинен бути пристосований до специфіки розробок і відслідковувати часто неформальні процеси творчої виробничої діяльності науково-технічного підприємства [1].

За даними статистичних досліджень, ситуація на науково-дослідному ринку змінюється на краще. У 2014 р. кількість підприємств, які використовували передові технології у своїй діяльності, зросла до 1 636 одиниць. Кількість впроваджених технологій становила 17 442, з яких 43,5% терміном упровадження до трьох років; 30,1% – від чотирьох до дев'яти років; майже кожна четверта технологія використовується 10 років і більше.

На інновації підприємства витратили 7,7 млрд. грн., у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,1 млрд. грн. (або 66,5% загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 1,7 млрд. грн. (22,8%), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 47,2 млн. грн. (0,6%), інші витрати становили 0,8 млрд. грн. (10,1%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн. Обсяг коштів державного і місцевих бюджетів становив 349,8 млн. грн., вітчизняних та іноземних інвесторів – 146,9 млн. грн., кредитів – 561,1 млн. грн.

Впровадження інновацій у 2014 р. здійснювали три чверті інноваційно-активних промислових підприємств (1 208). Упроваджували інноваційні види продукції 600 підприємств, кількість таких видів становила 3 661 найменування, з них 1 314 – машини, устаткування, апарати, прилади. Нові технологічні процеси запровадили 614 підприємств. Кількість процесів становила 1 743, з них маловідходних, ресурсозберігаючих – 447.

У 2014 р. 905 підприємств реалізували інноваційну продукцію на 25,7 млрд. грн., або 2,5% загального обсягу реалі-

зованої промислової продукції. Реалізацію продукції за межі України здійснювали 295 підприємств, обсяг якої становив 7,5 млрд. грн. [2].

Майже кожне четверте підприємство реалізувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,1 млрд. грн., майже її половину (40%) 85 підприємств поставили на експорт. Значна кількість підприємств (787) реалізувала продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 18,6 млрд. грн., чверть якої (25,6%) 238 підприємств реалізували за межі України. Цілком зрозуміло, що при таких показниках, де підприємства використовують більше 6,5 млрд. грн. власних ресурсів, контроль і аналіз є першочерговими для обліку і прийняття рішень.

У вказаному сенсі внутрішній аудит є тією ланкою, яка охоплює весь процес управління зворотнім зв'язком і забезпечує користувачів і замовників достовірною оперативною інформацією. Зазначена функція описує *середовище контролю* – один із п'яти основних компонентів внутрішнього аудиту. До таких компонентів також відносять: *оцінку притаманних ризиків, контроль забезпечення належного рівня впевненості; облікову систему* – як джерело інформації і засіб управлінського зв'язку; *моніторинг* – як засіб оцінки процедур і методів внутрішнього контролю. Зазначені компоненти є основними об'єктами внутрішнього аудиту ефективності інвестицій [3].

В науково-дослідних організаціях внутрішній контроль і аудит визначаються специфікою діяльності. Внутрішні аудитори повинні проводити аналіз фінансово-господарської діяльності, планів та проектів на предмет відповідності фактичних результатів поставленим цілям і завданням, для визначення ефективності отриманих результатів. Не завжди внутрішнім контролем і аудитом може займатися окремий відділ – як через обмеженість числа співробітників, так і в силу значної специфічності виробничих процесів при виконанні інноваційних та дослідницьких робіт. Тому найбільш дієвим є внутрішній контроль, що здійснюється систематично як керівництвом підприємства, так і відповідальними виконавцями окремих тематик, фахівцями планово-економічної служби та матеріально-технічного забезпечення. Такий контроль в першу чергу повинен бути направлений на: дотримання встановлених процедур і повноважень при прийнятті управлінських рішень, пов'язаних з інтересами підприємства, його власників і замовників; виконання вимог законодавства, нормативних актів; прийняття вчасних і ефективних заходів з усунення виявлених недоліків в діяльності підприємства. А внутрішній аудит повинен дати належну оцінку як системі фінансового та управлінського обліку, так і системі внутрішнього контролю. Для цього у внутрішньому аудиті можуть, зокрема, застосовувати процедури отримання доказів: перевірка і спостереження, запит і підтвердження, підрахунок і аналітичний прогноз.

На думку автора, розробка методик і рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту з точки зору ефективності управління інвестиціями повинна враховувати такі положення:

- як будь-яка складна система, організація сфери науково-дослідних робіт (НДР) повинна мати незалежні внутрішні зворотні зв'язки, що відслідковують ефективність функціонування системи;

- рівень конкуренції наукової і технічної продукції зростає настільки, що без солідного економічного підґрунтя стало взагалі неможливо створювати інформацію і виробити, що претендують на ринковий успіх;

- економічні методи планування, бухгалтерського обліку, управлінського контролю, функціонально-вартісного аналізу

потребують нестандартних підходів і сучасних методик, щоб відповідати інтересам користувачів і міжнародним стандартам обліку і аудиту.

Ми пропонуємо для організації та забезпечення високопрофесійного внутрішнього аудиту ефективності інвестицій дотримуватись поетапного комплексного підходу.

Внутрішній аудит ефективності інвестицій повинен використовуватися як інструментарій для оцінки науково-технічного рівня і фінансового стану підприємства і для оцінки змін цих показників під впливом техніко-економічних факторів. Водночас внутрішній аудит і аналіз є найважливішими засобами виявлення внутрішньогосподарських резервів поліпшення інвестиційної привабливості і фінансового стану підприємства. Внутрішній аудит виступає інструментом для розробки управлінських рішень, направлених на посилення фінансового стану підприємства, засобом побудови прогнозного балансу, а також використовується для оцінки професійної майстерності та ділових якостей керівників підприємств, його підрозділів і окремих фахівців.

Аудит ефективності інвестицій ми пропонуємо проводити в наступній послідовності.

На початковому етапі попередньо вивчається фінансовий стан підприємства на основі його бухгалтерської звітності. При цьому перевіряється фінансове положення, виявляються основні тенденції його зміни за попередній період. Після цього приймається рішення про доцільність проведення поглибленого аудиту з виявлення впливу основних факторів на зміну інвестиційної привабливості і фінансового стану підприємства і виявленню резервів підсилення його фінансової стійкості.

Детальний аудит ефективності інвестицій пропонується проводити в наступній послідовності.

- На його першому етапі здійснюється аудит структури вартості майна і коштів, вкладених у нього. Передусім звертається увага на раціональність і обґрунтованість розподілу майна між основними засобами, виробничими запасами і затратами, дебіторською заборгованістю і нематеріальними активами підприємства. Водночас з цим застосовуються певні процедури щодо власного капіталу і його значення в формуванні майна підприємства і його взаємозв'язок з чистими активами. В подальшому проводиться аудит впливу основних техніко-економічних факторів на зміну структури загальної величини вартості майна в звітному періоді в порівнянні з бізнес-планом і попереднім періодом. При цьому виявляються внутрішньогосподарські резерви підвищення стійкості фінансового стану.

- На другому етапі перевіряються склад, структура і вартість майна з позицій його визнання, оцінки і обліку. Водночас тестується вплив структури капіталу в взаємозв'язку зі структурою майна на платоспроможність підприємства. Після цього тестується вплив основних факторів на зміну ліквідності майна підприємства і його платоспроможності. Після цього проводять аудит внутрішніх резервів підвищення платоспроможності і дається оцінка рівня фінансової неспроможності (банкрутства підприємства).

- На третьому етапі визначається стан та облік оборотних засобів та власного капіталу, їх формування, надходження та вибуття, ступінь фінансової стійкості підприємства за таким критерієм, як його забезпеченість власними оборотними коштами, фінансова незалежність, раціональність використання чистого прибутку і амортизації. Обчислюється рівень забезпеченості власним капіталом основних, оборотних коштів і нематеріальних активів. Після цього виявляються вплив основних факторів на зміну фінансової стійкості і внутрішньовиробничі резерви її підвищення.

- На четвертому етапі оцінюється ефективність використання майна підприємства, визначення собівартості продукції, послуг, розподіл витрат в звітному періоді, рентабельність і конкурентоспроможність продукції, що випускається. Далі визначається вплив основних факторів на зміну ефективності використання майна і рентабельності продукції в звітному періоді в порівнянні з бізнес-планом і попереднім періодом. Тут же виявляються можливі резерви підвищення рентабельності продукції і ефективності використання майна.

- На заключному етапі аналізу перевіряють доцільність розробки і реалізації управлінських рішень, направлених на поліпшення фінансового стану підприємства і забезпечення інвестиційної привабливості планованого проекту (розробки).

Внутрішній аудит інвестиційної привабливості проекту в зв'язку з фінансовим станом підприємства може проводитися з різноманітними акцентами і ступенем глибини, в залежності від основних категорій його користувачів та їх економічних інтересів.

**Висновки.** Таким чином, внутрішній аудит при виконанні інноваційних, науково-дослідних робіт набуває особливої ролі, доповнюючи систему управлінського обліку і внутрішнього контролю. Так, по-перше, внутрішній аудит не має обмежень, притаманних зовнішньому аудиту (час, обсяг, специфіка). По-друге, він надає керівництву обґрунтовану впевненість щодо економічності та продуктивності діяльності підприємства чи установи.

Узагальнюючи викладене, можна констатувати, що інструментом внутрішнього аудиту інноваційних, науково-дослідних робіт є сукупність методів, які забезпечують ефективну діяльність, дають системну оцінку економічності та ефективності господарських операцій, продуктивності та результативності в досягненні цілей.

Особливістю внутрішнього аудиту при виконанні інноваційних, науково-дослідних робіт є те, що він вимагає застосування процедур, які повинні відображати специфіку кожного етапу виконання робіт, а це дає можливість також застосувати запропонований нами етапний підхід.

### *Література:*

1. Редько А.Ю. Внутренний аудит – основные понятия и определения / А.Ю. Редько // Проблемы економічної безпеки підприємств в умовах ринкових відносин і роль внутрішнього аудиту в її забезпеченні: матеріали круглого столу; Одеський державний аграрний університет. – Одеса, 2012. – С. 9–15.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/express/expres\\_u.html](https://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html).
3. Крупельницька І.Г. Методико-організаційні аспекти внутрішнього аудиту інвестицій в нові проекти та їх техніко-економічний аналіз / І.Г. Крупельницька // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: традиції, проблеми, перспективи: збірник тез доповідей V наукової конференції пам'яті д.е.н., проф. О.С. Бородкіна. – Київ: ДАСОА, 2007. – С. 165–170.

### **Денисюк О.М. Проблемы внутреннего аудита эффективности инвестиций в научно-исследовательскую деятельность**

**Аннотация.** В статье рассмотрена специфика инноваций в научно-исследовательскую деятельность и указана важная роль внедрения методов и приемов внутреннего аудита, их адаптации к наиболее рискованному сектору, которым является научно-исследовательская деятельность, а также оценки эффективности инноваций в такую деятельность.

**Ключевые слова:** среда внутреннего контроля, внутренний аудит, задачи внутреннего аудита оценки эффективности инвестиций в научно-исследовательскую деятельность.

### **Denysyuk O.M. Problems of internal audit efficiency investments in scientific research activities**

**Summary.** The specificity of innovation in scientific research activities and noted the important role of implementation methods and techniques of internal audit, their adaptation is the most risky sector, which is the research activities and innovation in evaluating the effectiveness of such activities.

**Keywords:** internal control environment, internal audit, internal audit tasks of assessing the effectiveness of investment in research activities.



**Реслер М.В.,**

*д.е.н., професор,*

*завідувач кафедри обліку та оподаткування,*

*Мукачівський державний університет*

## ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

**Анотація.** Сформульовані ознаки категорії «людський капітал» на макрорівні. Досліджено роль людського капіталу як об'єкта бухгалтерської методології, визначено можливості оцінювання та відображення в обліку людського капіталу.

**Ключові слова:** людський капітал, облік, оцінювання, відображення.

**Постановка проблеми.** У сучасному суспільстві економічне зростання, розподіл сукупного капіталу, використання інтелектуального потенціалу, технологічних переваг підприємства у конкурентному середовищі прямо пов'язані з людським капіталом.

У результаті таких тенденцій відображається перехід від парадигми управління людськими ресурсами до управління розвитком людського капіталу. Це визначає необхідність відображення інформації про людський капітал у системі бухгалтерського обліку на основі оцінювання та відображення, яка є однією з невирішених проблем у даному напрямі дослідження.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Американські вчені, і передусім Г. Беккер, А. Бартель, Х. Боуен, Е. Денісон, Дж. Кендрик, С. Домар, Ф. Махлуп, Я. Мінсер, Р. Солоу, Л. Туроу, Т. Шульц, не тільки започаткували дослідження теорії людського капіталу, але й обґрунтували пріоритетність інвестицій в людський капітал як головної продуктивної сили суспільства. Дослідженню аспектів формування, розвитку і реалізації людського капіталу як цілісної концепції присвятили свої праці європейські економісти: Г. Баргельс, М. Боон, В. Хоффман, Г. Тен, С. Блек, Г. Барт, Дж. Майрессе, С. Сассену, а починаючи з 1990-х рр. людський капітал зайняв вагоме місце у дослідженнях російських вчених, зокрема в роботах С.А. Дятлова, С. Валентя, Р. Нурсєва, Л. Нестєрова, А.М. Олійника, Р. Капелюшнікова. Серед українських учених цими проблемами займалися О.Ю. Амосов, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, М.І. Долішній, В.О. Куценко, Ф.В. Зінов'єв, С.М. Злупко, Л.В. Кривенко, С.В. Кривенко, Л.Ю. Мельник, І.О. Джан, С.І. Пирожков та ін.

Питаннями бухгалтерського відображення людського капіталу приділяли увагу у своїх працях І. Абейсекєра, Е. Брукінг, Л. Едвінсон, Т.В. Давидюк, Д. Добія, Н.М. Малюга, М.Р. Метьюс та ін.

**Метою статті** є дослідження явища людського капіталу з метою формулювання ознак категорії «людський капітал» та можливостей його оцінювання та відображення в обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Виділимо такі рівні дослідження людського капіталу:

- особистісний;
- мікроекономічний;
- макроекономічний;
- глобально-планетарний [1, с. 7].

На цій основі визначено людський капітал як економічну категорію у єдності якісних характерис-

тик робочої сили й економічного результату вкладень в неї, які характеризують сукупність сформованих і розвинених внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, сприяють зростанню продуктивності праці і доходів свого власника та національного доходу.

Наступні три підходи можемо виділити щодо людського капіталу:

1) затратний, згідно з яким людський капітал формується за рахунок інвестицій у людей (навчання, професійна підготовка, охорона здоров'я тощо);

2) результатний, за яким людський капітал визначається як можливість використання у господарській діяльності набутих знань, навичок, умінь, здібностей людей і отримання доходів чи приросту капіталу організації від такого використання;

3) соціальний, який визначає людський капітал як запас здібностей, здоров'я, знань, кваліфікації, навичок, вмінь, досвіду, мотивацій, мобільності індивідів.

Більшість авторів, формулюючи визначення людського капіталу, поєднують два або три підходи одночасно. Здебільшого застосовують затратний і результатний підходи, так як вони безпосередньо пов'язані з господарською діяльністю і визначенням капіталу та інвестицій взагалі (рис. 1).

О.В. Шкурупій виділяє похідні категорії людського капіталу, пов'язані з характеристикою витрат на його створення, та пов'язані з характеристикою результатів від його використання [2, с. 19].

Категорія, пов'язана з характеристикою витрат, – це «інвестиції в людський капітал». Вважають, що інвестиції в людський капітал – це витрати індивіда, родини, фірми, держави, які йдуть на підтримку здоров'я, отримання освіти, пошук роботи, професійну підготовку, міграцію, народження та виховання дітей, пошук інформації про ціни та заробітки тощо. Таке

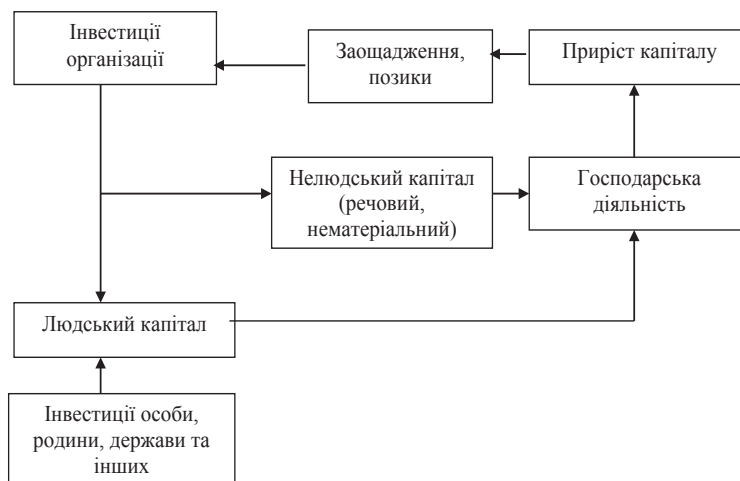


Рис. 1. Місце людського капіталу в інвестиційному циклі організації



визначення потребує деякого уточнення. По-перше, інвестором в людський капітал може виступати не тільки організація, а й сама фізична особа, її родина, держава, спонсори та інші, тому інвестиції організації в людський капітал значно менші за вартість людського капіталу, оцінену на основі затрат. Організація має обліковувати лише власні інвестиції в людський капітал, пропозиції щодо чого уже розроблені зарубіжними та вітчизняними науковцями в галузі обліку [3]. По-друге, людський капітал невіддільний від його носіїв – фізичних осіб, тому виникає проблема власності на нього та отримання результатів від інвестування. Зокрема, кваліфікація, отримана в результаті інвестицій організації у навчання працівників може бути використана працівниками за межами даної організації і не на її користь, тому взаємовідносини організації і працівників мають регулюватися контрактами, які теж мають бути об'єктами обліку. По-третє, існують сумніви щодо визнання інвестиціями окремих видів затрат на працівників з огляду на те, чи принесуть такі затрати збільшення професійної цінності працівника для організації (наприклад, на народження та виховання дітей, відпочинок тощо).

Категорія «інвестиції», крім затратного аспекту, передбачає і доходний аспект. Доходи від людського капіталу можуть отримувати як організація, так і держава, сама людина та інші особи.

Пропонуємо, сформулювати визначення інвестицій в людський капітал та самого людського капіталу на різних рівнях, зокрема, планетарному, макрорівні, особистісному рівні та мікрорівні. На планетарному, особистісному та макроекономічному рівнях доцільно застосовувати соціальний підхід, за яким інвесторами можуть бути будь-які суб'єкти, напрямки затрат та власники доходів можуть бути теж будь-якими. На рівні організації пропонуємо враховувати лише вкладення організації у працівників і тільки на цілі, які підвищують їхні професійні здібності, а результатом таких інвестицій мають бути доходи організації у вигляді прибутків та приросту капіталу.

Категорії, пов'язані з характеристикою результатів від використання людського капіталу, О.В. Шкурупій [2, с. 19] поділяє на «ціну людського капіталу», «вартість людського капіталу», «доходи від капіталовкладень в людський капітал» та «норму віддачі на людський капітал». Проте вимірюванню такі категорії на практиці майже не підлягають. По-перше, на практиці немає облікових даних щодо доходів, отриманих завдяки використанню людського капіталу. По-друге, окрім заробітної плати, відрахувань на соціальні потреби, витрат на відрядження та підвищення кваліфікації працівників, ніяка інша інформація щодо вартості та ціни людського капіталу не формується. Застосовуючи категорії «вартість» та «ціна» до людського капіталу і маючи на увазі зовнішню оцінку ціни і внутрішню – вартості, стикаємося з проблемою власності на людський капітал. Так як власником людського капіталу є фізична особа – носій капіталу, то вартість людського капіталу буде вимірюватися з точки зору цієї фізичної особи, а не організації. Організація може оцінювати лише власні затрати на людський капітал і власні доходи від нього, а не усі затрати і всі доходи, понесені і отримані будь-якими суб'єктами. Ціна людського капіталу формується на ринку, тобто є зовнішньою оцінкою, проте зовнішня оцінка людського капіталу для організації буде відрізнятися від зовнішньої оцінки його для самого носія – фізичної особи, так як є безліч альтернативних способів його використання, не всі з яких прийнятні для організації, проте прийнятні для власника людського капіталу.

Н.В. Голикова визначає людський капітал як вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання і капіталізовані на основі найму та приносять додану вартість (прибуток) [4, с. 9]. В політекономічному значенні людським капіталом, на думку автора, стає лише вартість прирісної частини людського потенціалу, яка капіталізується в результаті найму. Вартість початкових трудових здібностей є не людським капіталом, а товарною робочою силою, яка оплачується за її вартістю.

Управління людським капіталом потребує розроблення його кількісної оцінки, наявні методи якої базуються на двох підходах: вартості виробництва і процедурі капіталізації заробітку (або їхньої комбінації) [5, с. 9].

Існує декілька методичних підходів до оцінки людського капіталу [6, с. 8]: запропонований Програмою розвитку ООН механізм розрахунку індексу людського розвитку країн світу (для розрахунку прийняті найбільш визначальні характеристики: довголіття, рівні освіченості і добробуту людей); методика групи українських вчених під керівництвом Е.М. Лібанової для оцінки рівня людського розвитку регіонів, що є більш комплексною і містить дев'ять блоків [6, с. 9].

Основною причиною низьких значень індексу людського розвитку окремих регіонів є коротка тривалість життя, занадто низькі рівня охоплення повною середньою освітою та високий рівень забруднення (навіть незважаючи на достатньо високий середній рівень доходів у розрахунку на душу населення). Кращі показники забезпечуються вищими рівнями освіти, доходів та показників здоров'я. Подібне оцінювання людського капіталу широко використовують як на мезо-, так і на макроекономічному рівнях для визначення величини національного багатства, втрат суспільства від воєн, хвороб, стихійного лиха, у сфері страхування життя, вигідності інвестицій в освіту, охорону здоров'я і для багатьох інших цілей. Але наведені методи оцінювання людського капіталу не можуть бути використані для визначення необхідного і достатнього рівня розвитку людського капіталу підприємства, а отже, – виявлення його резервів. Окрім того, для підвищення інформативних можливостей системи вимірювання потрібно включати до її складу показники як монетарного, так і немонетарного характеру.

Аналізуючи інші методичні підходи до оцінки людського капіталу (на основі індексу споживчих настроїв, за допомогою виробничої функції), а також його складових, ми вважаємо, що вони можуть застосовуватися для порівняльного аналізу регіонального розвитку, ідентифікації потенційних виробничих можливостей чи моніторингу рівня життя. Проте для оцінки передумов формування, можливостей розвитку і використання людського капіталу може застосовуватися показник оплати праці. В умовах ринкової економіки оплата праці значною мірою відбиває вартість людського капіталу.

Історію оцінювання людського капіталу в обліку досліджував Я.В. Соколов [7]. Він виділив два основні підходи до оцінки працівників на підприємств:

- визначення очікуваного доходу фірми від роботи даного індивіда (до уваги беруться три фактори: а) продуктивність праці; б) плінність; в) можливість просунення по службі і ймовірного терміну його роботи в фірмі (характеризують ступінь задоволення);

- трудові ресурси підприємства становлять єдиний колектив і повинні бути оцінені в цілому. Вартість колективу залежить від трьох груп причин: а) незалежні (організаційна структура підприємства, економічна політика, методи керівництва,

кваліфікація, навиків і поведінка колег); б) складні (лояльність до фірми, цілі діяльності і мотивація поведінки, моральний клімат); в) кінцеві або залежні (продуктивність праці, ріст обсягу роботи, доходу, збільшення долі ринку). Дві перші групи визначають третю.

В історії обліку було запропоновано п'ять способів вимірювання трудових ресурсів у грошах (табл. 1).

Властивості працівників у господарській діяльності оцінюються через такі характеристики, як професійність, комунікабельність, дієвість, ініціативність. Л.І. Михайлова [6, с. 22] визначає основними складовими людського капіталу здоров'я (тривалість життя), рівень освіти (кваліфікація, знання) і добробут (рівень життя).

Окрім інвестицій у людський капітал, джерелом його формування є також природно здобуті (генетично успадковані) властивості особистості, які набувають свого розвитку через цілеспрямовані інвестиції. Носіями людського капіталу є люди. Кожна людина – це унікальне поєднання тіла і душі. Тіло має фізичні потреби, які є похідними від природи, а душа – духовні потреби, похідні від суспільства (ідеології). Академік М. Амосов, описуючи суспільство у XXI сторіччі [8], зазначав, що воно народилося із зграї, якій властиві природні інстинкти, проте, відрізняється від неї наявністю ідеології.

У суспільстві люди діляться на групи під впливом стадного інстинкту, а також внаслідок поділу за працею, власністю, освітою, переконаннями тощо. Кожна людина одночасно належить до багатьох груп. Кожний індивідуум характеризується власними потребами, переконаннями, вихованням та характером.

Отже, на мікроекономічному рівні «людський капітал» – це явище суспільно-господарського буття, яке має такі ознаки:

- невіддільний від носіїв – працівників;
- це вартість запасу здібностей, здоров'я, знань, кваліфікації, навичок, вмінь, досвіду, мотивацій, мобільності індивідів;
- застосовується в економічній діяльності підприємства;
- формується і розвивається внаслідок інвестицій підприємства в людей (освіта, професійна підготовка, зміцнення здоров'я, інформаційне середовище тощо);
- забезпечує віддачу підприємству у вигляді зростання продуктивності праці, новоствореної вартості, економічного зростання, прибутків, приросту капіталу тощо.

В економічній науці розроблені та застосовуються різні методи оцінювання людського капіталу на макро- та мікрорівнях. Методологія оцінювання людського капіталу на мікрорівні необхідна для оцінювання результатів роботи працівників і розробки системи стимулювання їх відповідно до результатів роботи, для врахування вартості людського капі-

Таблиця 1

Способи вимірювання трудових ресурсів

№ з/п	Способи	Переваги та недоліки
1	Історична ціна (Н.В.С. Глау'єр, Б. Андердоун)	Усі фактичні затрати на кадровий склад утворюють вихідну суму, яка щорічно зменшується на амортизацію, вираховану по середній тривалості роботи індивіда на підприємстві. Перевага цього методу – простота вирахування, реальність оціночної бази. Недоліки: 1) реальна вартість робочої сили не обов'язково пов'язана з історично проведеними затратами; 2) підвищення вартості робочої сили і її амортизація суб'єктивні.
2	Ціна відшкодування (Е. Фламхольтц)	Передбачається, що заміна кожного робітника призведе до додаткових затрат, нова вартість і буде оцінювати в грошах величину трудових ресурсів. Перевага методу – простота і об'єктивність, так як до уваги береться поточна ситуація ринку робочої сили. Недоліки: 1) у низці випадків заміна робітника знижує ціну робочої сили; 2) заміна робітника рідко буває еквівалентною; 3) практично вартість заміни робітника визначити дуже важко, і кожний адміністратор визначає її по-різному.
3	Можлива собівартість (С. Хікіман, Д.Т.Джонс)	Всередині підприємства адміністрація влаштує аукціон. Усі співробітники «продаються» начальникам відділів. Той, на кого не було «попиту», отримує ціну 0, а сумарна вартісна оцінка інших працівників складає вартість трудових ресурсів. Перевага методу – реалістичність оцінки, так як всередині колективу краще знають істинну цінність своїх працівників. Недоліки: 1) включення в загальний підсумок тільки тих, хто котирувався, зменшує загальну вартість і дискримінує людей; 2) менш доходні підрозділи втрачають кваліфікованих службовців і стають економічно невинуватими; 3) оцінка економічно штучно і аморальна.
4	Компенсаційна модель (Б. Лев, А. Шварц)	Передбачається, що майбутня компенсація людини – сурогат вартості (1). $Vm = \sum_{t=1}^T \frac{I(t)}{(1+r)^{t-1}}, (1)$ де Vm – величина вартості людини; I (t) – річний дохід людини аж до звільнення; r – ставка дисконту для даної людини; t – час (термін) звільнення. Переваги методу: 1) береться до уваги вся робота людини; 2) враховується дисконт. Недоліки: крайній суб'єктивізм, пов'язаний з 1) величиною майбутньої зарплати; 2) часом очікуваної роботи; 3) ставкою дисконту.
5	Очікувана зарплата (Р.К. Германсон)	Оцінка працівників здійснюється виходячи із такої моделі, яка складається із п'яти річних коефіцієнтів економічної ефективності (кожному з них присвоєна спадаюча питома вага) (2): $R = \frac{5 \frac{RF_0}{RE_0} + 4 \frac{RF_1}{RE_1} + 3 \frac{RF_2}{RE_2} + 2 \frac{RF_3}{RE_3} + \frac{RF_4}{RE_4}}{15} (2)$ де RFi – рівень річного прибутку на власні активи підприємства; REi – рівень річного прибутку для всіх підприємств країни; I – роки від 0 до 4. Перевага методу – в основу покладена оцінка ефективності використання активів підприємства. Недолік – крайній суб'єктивізм.

талу в системі стимулювання працівників та у складі активів та капіталу організації.

**Висновки.** Отже, оцінка ефективності роботи кадрів, мотивація та розробка системи стимулювання – функції сучасних комп'ютерних інформаційних підсистем управління персоналом. У таких підсистемах може формуватися інформація щодо оцінки людського капіталу підприємства для врахування її в обліковій підсистемі.

*Література:*

1. Климко С.Г. Формування людського капіталу та механізм його використання в умовах ринкових перетворень: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.01.01 / С.Г. Климко. – Київ, 2004. – 16 с.
2. Шкурупій О.В. Людський капітал та його похідні категорії / О.В. Шкурупій. // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2005. – С. 17-25.
3. Головай Н. Людський капітал в обліково-аналітичній системі підприємства / Н. Головай // Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції: тези доповідей 20-22 квітня 2005 р. Частина 1. – К.: КНТЕУ, 2005. – С. 96-98.
4. Голікова Н.В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки: автореферат дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.01.01 / Н.В. Голікова. – Інститут економічного прогнозування, 2004. – 28 с.
5. Кудлай А.В. Управління людським капіталом підприємства: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.09.01 / Кудлай А.В. – Харківський державний економічний університет, 2004. – 21 с.
6. Михайлова Л.І. Формування та розвиток трудових ресурсів як складової капіталу АПК: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук: спец. 08.07.02 / Михайлова Л.І. – Сумський національний аграрний університет, 2004. – 30 с.
7. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – Москва: Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
8. Амосов М. Світ на порозі 21 століття / М. Амосов. // Вісник НАН України. – 1999. – № 10. – С. 3-14.

**Реслер М.В. Человеческий капитал как объект учета**

**Аннотация.** Сформулированы признаки категории «человеческий капитал» на макроуровне. Исследована роль человеческого капитала как объекта бухгалтерской методологии, определены возможности оценки и отражения в учете человеческого капитала.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, учет, оценка, отражение.

**Resler M.V. Human capital as an object of accounting**

**Summary.** The article is dedicated to the solution of theoretical and practical problems managing the process of formation and human capital development. In this article investigated the development of the personnel management theory, improved interpretation of the concept essence of «human capital», defined the nature and characteristics of macroeconomic and regional factors' impact on the formation and development of human capital industry. On grounds correlation of the general and the particular and special theoretically proved and practically build an effective system of balanced human capital assessment, which includes criterion – the market value of human capital, generalized activities of its development and use, also the system of partial monetary and nonmonetary data. The influence of balanced human and material capital on the company's operating efficiency was also defined. As a result of these trends reflected a paradigm shift from human resources management to the human capital development. It determines the need to generalize information on the human capital in the accounting system on the basis of evaluation and reflection, which is one of the unsolved problems in this investigation area.

**Keywords:** human capital, accounting, evaluation, reflection.

Артюх О.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,  
Одеський національний економічний університет

## ПОДАТКОВИЙ АУДИТ ЯК ЗАВДАННЯ З НАДАННЯ ДОСТАТНЬОЇ ВПЕВНЕНОСТІ

**Анотація.** У статті розглянуто проблематику нормативної регламентації податкового аудиту в сфері аудиторської діяльності. Відображено авторське судження щодо визначення податкового аудиту в контексті вимог міжнародних стандартів та національного законодавства. Окреслено, що на сучасному етапі нормативно-правова регламентація мотивує подальші дослідження у напрямку розкриття теоретико-методологічних засад сутності податкового аудиту у сфері аудиторської діяльності.

**Ключові слова:** податковий аудит, завдання з надання достатньої впевненості, нормативна регламентація, елементи аудиту.

**Постановка проблеми.** На сьогодні одним з найбільш поширених напрямків аудиторської діяльності є податковий аудит, який нормативно не визначений, що свідчить про незавершеність наукового пошуку проблемних аспектів теорії та практики податкового аудиту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання законодавчої регламентації податкового аудиту в Україні досліджувалися у наукових працях Малишкіна О.І., Петрик О., Рядської В.В., Магопець О.А.

Сучасна проблематика теорії та практики аудиту у системі регуляторної політики України висвітлена у наукових працях Давидова Г.М., Шалімової Н.С. та інших вчених.

Високо оцінюючи науковий вклад дослідників у теорію та практику незалежного фінансового контролю, варто зауважити, що на сьогодні проблемні питання теоретико-методологічних засад податкового аудиту системно не досліджено та потребує поглибленого наукового осмислення.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сучасному етапі залишається відкритою проблема нормативно-правового забезпечення податкового аудиту, вирішення якої є необхідною складовою дослідження теорії, методології та організації податкового аудиту у структурі аудиторської діяльності.

**Мета статті** полягає в авторській розробці та обґрунтуванні дефініції «податковий аудит» на підставі критичного огляду нормативних вимог до аудиторської діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В аудиторській діяльності податковий аудит фактично сприймається як незалежна перевірка обліку та звітності у системі оподаткування з метою визначення правильності нарахування і сплати податкових платежів до бюджету та висловлення думки незалежного аудитора про достовірність обліку і звітності в усіх суттєвих аспектах згідно чинного податкового законодавства.

З метою визначення податкового аудиту в структурі аудиторської діяльності доцільно розглянути окремі види аудиторських послуг, які за змістом можна ідентифікувати з подат-

ковим аудитом через їх нормативну регламентацію. Якщо припустити, що податковий аудит відноситься до послуг у сфері аудиторської діяльності [1], якому притаманні такі види діяльності, як: оцінка відповідності діяльності підприємства вимогам податкового законодавства; перевірка відповідності управлінських рішень або окремих господарських операцій вимогам податкового законодавства; інші завдання, які виконуються як завдання з надання впевненості, то правомірним буде посилення на вимоги міжнародного стандарту завдань з надання впевненості (далі – МСЗНВ) 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації» [2], який містить принципи, процедури, відповідні рекомендації для застосування з урахуванням адаптаційного фактору залежно від обставин.

З цього приводу особливої уваги заслуговує Генеральна угода про співробітництво та взаємодію між Аудиторською палатою України та державною податковою службою України від 31.08.2011 р., де термін «аудит податкової звітності» визначається як виконання завдання з надання впевненості щодо достовірності, повноти та відповідності чинному законодавству цієї звітності, який проводиться аудиторськими фірмами [3]. У цьому контексті варто зауважити вузьку змістовну спрямованість дефініції «аудит податкової звітності» – поза межами його сфери знаходиться облік у системі оподаткування.

Не можна не відзначити, що на сучасному етапі у науковому оточенні існують дискусії з приводу права на «життя» податкового обліку. Науковцями й досі не розроблено єдиного підходу до його визначення, але за найбільш поширеними концепціями податковий облік прийнято вважати:

- як складову частину бухгалтерського обліку [4, с. 41];
- податкові розрахунки замість податкового обліку [5, с. 101];
- податковий облік «в чистому вигляді» [6, с. 421].

Приймаючи до уваги різні точки зору дослідників, не можна не погодитися з тим, що в основі ведення бухгалтерського обліку, спрямованого на складання фінансової звітності, за будь-яких умов будуть лежати підходи стандартів, які в ряді випадків не співпадуть з податковим законодавством, і ніколи не вдасться забезпечити абсолютної тотожності у формуванні інформації для різних цілей [7, с. 135], тому «неможливість повної уніфікації правил оподаткування й обліку за методологією бухгалтерських стандартів дозволяє говорити про багаторічне існування в Україні такого обліку, як податковий, на підставі якого складається податкова звітність» [8, с. 5].

Сприятливим, на наше переконання, є визначення податкового обліку як системи підготовки та накопичення інформації платника податків, необхідної для розрахунків податків, зборів, встановлених податковим законодавством з метою складання податкової звітності [8, с. 42].



Правове існування податкового обліку знаходить своє підтвердження як в практиці господарчих суб'єктів, так і на законодавчому рівні, незважаючи на відсутність його прямого нормативного визначення.

Регламентация обов'язковості податкового обліку простежується у таких нормативних джерелах, як:

– п. 44.1 ст. 44, пп. 72.1.1.2. п. 72.1 ст. 72, п. 73.2 ст. 73, пп. 75.1.2 п. 75.1 ст. 75 Податкового кодексу України (зі змінами станом на 17.07.2015 р.);

– ст. 1631 Кодексу України про адміністративні правопорушення (зі змінами станом на 17.07.2015 р.).

На сьогодні в практиці господарчих суб'єктів спостерігається самостійне встановлення порядку накопичення даних з метою оподаткування без записів у системі реєстрів і рахунків бухгалтерського обліку з наступним їх використанням у податковій звітності. Більшість підприємств реалізували можливість автоматичного ведення податкового обліку за допомогою бухгалтерських програм шляхом зазначення у первинному документі по кожній операції ознаки, згідно з якою сума операції включається або не включається до податкового обліку.

Отже, без перевірки даних податкового обліку неможливо здійснити перевірку податкової звітності платника податків, тому доречніше замість терміну «аудит податкової звітності» запровадити поняття більш широкого діапазону – «податковий аудит».

Підтверджуючим фактором впровадження податкового аудиту в сферу незалежного фінансового контролю з'явилося рішення Аудиторської палати України від 28.02.2013 р. № 265/9, яким затверджена Робоча програма постійного удосконалення професійних знань аудиторів з теми «Завдання з незалежної перевірки податкової звітності на прикладі декларації з податку на прибуток», в якій ідентифікуються поняття «аудит податкової звітності» та «податковий аудит», і наводяться визначення, мета, предмет та критерії завдання з незалежної перевірки податкової звітності (завдання з податкового аудиту) [9].

Але проблематика нормативної визначеності податкового аудиту залишилася відкритою. На рівні національного законодавства підлягають вирішенню актуальні питання:

– як співіснуюватиме фінансова та податкова інформації в контексті змісту аудита;

– як розглядатиметься податковий аудит з точки зору завдання (завдання з надання впевненості, достатньої впевненості або завдання з надання достатньої впевненості, інше ніж аудит та огляд історичної фінансової інформації)?

З метою адекватного обґрунтування дефініції «податковий аудит» проаналізуємо існуючі міжнародні вимоги до завдання з надання достатньої впевненості, інше ніж аудит та огляд історичної фінансової інформації у співставленні з традиційним аудитом.

Відповідно до Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості (далі – МКОЗНВ) термін «завдання з надання достатньої впевненості» трактується як завдання, за якими фахівець-практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, інших ніж відповідальна сторона, щодо результату оцінки або визначення предмета перевірки за належними критеріями [2].

Згідно Кодексу етики професійних бухгалтерів, Глосарію термінів і МСЗНВ 3000, фахівцем-практиком є професійний практикуючий бухгалтер у фірмі, що надає професійні послуги (або фірма професійних практикуючих бухгалтерів).

При порівнянні нормативного тлумачення термінів «професійний практикуючий бухгалтер» та «аудитор» з'ясовано, що дефініція «професійний практикуючий бухгалтер» є первин-

ною у ієрархії цих понять, за змістом має більш широкий функціональний діапазон, не обмежена жорстким регламентом, як дефініція «аудитор», що вживається в Міжнародних стандартах аудиту (далі – МСА) та Міжнародних стандартах завдань з огляду (далі – МСЗО) стосовно тільки фахівців-практиків, які виконують завдання з аудиту або огляду відносно історичної фінансової інформації.

Відмітимо, що норми Кодексу етики професійних бухгалтерів ототожнюють терміни «аудитор» та «професійний практикуючий бухгалтер». Діяльність фахівця-практика при особливих умовах (наприклад, при виконанні завдань, зв'язаних з перевіркою даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки про її достовірність в усіх суттєвих аспектах) може бути пов'язана зі здійсненням аудиту. У цьому випадку спостерігатиметься трансформація понять: фахівець-практик → аудитор.

Зазначимо, що аудиторами за міжнародними стандартами можуть бути тільки досвідчені особи у відповідних напрямках без суворого обмеження на відміну від вимог національного законодавства.

На наше переконання, враховуючи значну міру відповідальності при здійсненні податкового аудиту як завдання з надання достатньої впевненості, фахівець-практик зобов'язаний бути аудитором.

Виконуючи завдання з надання достатньої впевненості, фахівець-практик повинен дотримуватися вимог МСЗНВ у контексті МКОЗНВ, Кодексу етики професійних бухгалтерів, Міжнародного стандарту контролю якості (далі – МСКЯ) 1 та враховувати рекомендації, які містять МСА у зв'язку з тим, що в них не оглядово, а більш детально розкриті основні методологічні та методичні постулати.

Мета завдання з надання достатньої впевненості – це зменшення ризику завдання до прийнятно низького рівня за обставин завдання як основи для позитивної форми надання висновку фахівця-практика [2].

Відзначимо, що незважаючи на те, що правила МСА не містять визначення «аудит» (за Глосарієм термінів розкривається лише поняття «аудит групи (Groupaudit)» як аудит фінансової звітності групи), аудит можна вважати одним із завдань з надання достатньої впевненості, оскільки його метою є зменшення ризику до прийнятно низького рівня за конкретних обставин для висловлення думки у позитивній формі, яке виконується за допомогою особливого інструментарію (перевірки), що не суперечить міжнародному регламенту.

З цього приводу заслуговує уваги судження Рядської В.В. стосовно того, що дефініцію «завдання з надання впевненості», якою оперують Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, можна визначити як ідентичну дефініції «аудиторські перевірки» або «аудит», що використовується Законом України «Про аудиторську діяльність» [10, с. 257]. Але, на наш погляд, пряма ідентифікація понять не є коректною через те, що завдання з надання впевненості на відміну від завдань з надання достатньої впевненості мають більш широке цілеспрямовання, ніж аудит.

Нормативні вимоги на міжнародному та національному рівнях, які пред'являються до аудиту, в методологічному аспекті не мають істотних протиріч відносно правил, застосовуваних до завдань з надання достатньої впевненості.

Так, при виконанні аудиту аудитор керується міжнародними нормами (Кодекс етики професійних бухгалтерів, МКОЗНВ,

МСКЯ, МСА, МСЗО) та національними (Закон України «Про аудиторську діяльність»).

З метою обґрунтування авторського визначення терміну «податковий аудит» варто проаналізувати змістовну складову дефініції «завдання з надання достатньої впевненості» в контексті «податковий аудит як завдання з надання достатньої впевненості» у співставленні з традиційним поняттям «аудит», враховуючи міжнародну регламентацію, за основними елементами.

1. Участь сторін. Завдання з надання достатньої впевненості у процесі виконання передбачає участь суб'єкта, відповідальної сторони та користувачів аудиторської діяльності. При певних обставинах відповідальна сторона та користувачі виступають як одна сторона.

У цьому контексті сприятливою є запропонована вченими Давидовим Г.М. та Шалімовою Н.С. класифікація користувачів залежно від виду взаємозв'язків у системі тристоронніх відносин «аудитор – відповідальна сторона – користувач» за певними взаємопов'язаними ознаками: залежно від наявності відповідальності стосовно предмета перевірки, від можливостей задоволення інформаційних потреб користувачів, від напрямів використання отриманої інформації користувачами, від можливості впливу на аудиторську діяльність користувачів тощо) [11], які можна доповнити такою рисою, як «рівень значущості інформації результатів контролю для користувачів».

Порівняння складових елементу «Участь сторін» за видами аудиту наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Складові елементу «Участь сторін» за видами аудиту

Складова елементу	Аудит	Податковий аудит
Суб'єкт аудиторської діяльності	Аудитор	Фахівець-практик/ аудитор
Відповідальна сторона	Особа, яка несе відповідальність як за інформацію з предмета перевірки, так і за предмет перевірки	
Користувачі, у тому числі за рівнем значущості для них інформації результатів контролю:	Суб'єкт господарювання та його засновники (інвестори)	Суб'єкт господарювання – платник податків та його засновники (інвестори), державні фінансові органи
прямого інтересу		
релевантного інтересу	Державні органи влади, банківські та інші фінансові установи, потенційні інвестори, контрагенти	
імплицитного інтересу	Громадськість та інші користувачі	

Отже, при певній трансформації змістовної складової елементу «участь сторін» простежується тотожність загальних вимог завдання з надання достатньої впевненості при виконанні традиційного аудиту та податкового аудиту.

2. Предмет перевірки. Форми предмета перевірки аудиту та податкового аудиту є різними (при виконанні податкового аудиту предметом перевірки та інформацією з предмета перевірки виступають облік та звітність у системі оподаткування, податкові платежі платника податків; предметом аудиту є бухгалтерський облік і фінансова звітність суб'єкта господарювання), але методологічний підхід до вибору предмета перевірки однаковий: прийнятність предмету перевірки у частині

ідентифікації, оцінки, можливості піддати специфічним процедурам інформацію про предмет для обґрунтованих доказів та підтвердження висновку про достатню впевненість.

3. Контрольні показники для визначення оцінки та предмета перевірки. У процесі виконання завдання з надання достатньої впевненості (зокрема аудиту) для обґрунтування професійного судження щодо предмета перевірки аудиторами обов'язково застосовуються загальноприйняті належні критерії як: доречність, повнота, достовірність, нейтральність, зрозумілість.

Фахівцями-практиками також застосовуються критерії, встановлені законодавчими та іншими нормативно-правовими актами щодо проведення завдань з надання достатньої впевненості.

В залежності від мети завдання використовуються спеціально розроблені критерії, тому за змістом вони можуть відрізнятися при проведенні аудиту та завдання з надання достатньої впевненості. Так, при проведенні податкового аудиту сформульовані специфічні контрольні показники аудитори використовують для оцінки відповідності вимогам податкового законодавства та податкової звітності.

4. Докази. Формування доказів при виконанні аудиту та завдання з надання достатньої впевненості (податкового аудиту) за вимогами МКОЗНВ здійснюється за тотожними методологічними підходами.

Так, під час планування та виконання завдання фахівець-практик визначає суттєвість, ідентифікує та оцінює ризики суттєвих викривлень, кількість та якість доступних доказів з долею професійного скептицизму. Визначає достатність, доречність та достовірність доказів, характер, час та обсяг процедур збору доказів, потрібність у залученні експертів.

Достатніми й прийнятними доказами при проведенні податкового аудиту можна вважати отриману аудитором вичерпну інформацію про господарську діяльність відповідальної сторони – платника податку та первинні документи, що фіксують факт та оцінку господарських операцій, які формують об'єкт та базу оподаткування.

5. Звіти з надання впевненості. За вимогами МКОЗНВ тотожними є й методологічні засади щодо формування думки, складання звіту та висновку, який відображає впевненість щодо інформації з предмета перевірки аудиту та завдань з надання достатньої впевненості (податкового аудиту).

Так, за результатами проведення податкового аудиту формується звіт, який повинен містити висловлену незалежну аудиторську думку про те, чи складена податкова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до податкового законодавства України.

**Висновки.** Аналіз нормативно-правової регламентації понять «аудит», «завдання з надання впевненості» та сучасна аудиторська практика підтверджує, що такий вид аудиторської діяльності, як податковий аудит, за значущістю, обсягом та ступенем відповідальності заслуговує окремого законодавчого закріплення. З цієї метою автором запропоновано власну редакцію дефініції «податковий аудит»: податковий аудит – це завдання з надання достатньої впевненості, яке реалізується у формі спостереження та перевірки обліку та звітності у системі оподаткування платника податків з метою висловлення незалежної думки аудитора про достовірність, повноту та відповідність чинному податковому законодавству в усіх суттєвих аспектах та допомоги у прийнятті оптимальних управлінських рішень у сфері оподаткування згідно вимог користувачів.

*Література:*

1. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений рішенням Аудиторської палати України від 22.12.2011 р. № 244/14, зі змінами від 19.12.2013 р. № 286/9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.auditcent.com.ua/news/view\\_news.php?id=1874](http://www.auditcent.com.ua/news/view_news.php?id=1874).
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – 2012 р. – Ч. 1, 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://aru.com.ua/files/temp/Audit\\_2012\\_1\\_2.pdf](http://aru.com.ua/files/temp/Audit_2012_1_2.pdf).
3. Генеральна угода про співробітництво та взаємодію між Аудиторською палатою України та Державною податковою службою України від 31.08.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.yurist-online.com/laws/37720/>.
4. Кушніренко О.А. Формування системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників України як об'єкта обліку і контролю / О.А. Кушніренко // Агроінком. – 2013. – № 10–12. – С. 34–41.
5. Кучер С.В. Податковий облік чи податкові розрахунки: дискусійні питання / С.В. Кучер // Вісник ЖДТУ: економічні науки. – 2010. – № 3. – Ч. 1(53). – С. 100–102.
6. Магопець О.А. Моделі організації податкового обліку / О.А. Магопець, Г.І. Кузьменко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: економічні науки. – 2014. – № 25. – С. 418–426.
7. Лоханова Н.О. Реформування системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні: реалії, проблеми, перспективи / Н.О. Лоханова // ОНЕУ: Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2(45). – С. 132–137.
8. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика: [навч.-практ. посіб.] / О.І. Малишкін – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 376 с.
9. Рішення Аудиторської палати України від 28.02.2013 р. № 265/9 «Про робочі програми постійного удосконалення професійних знань аудиторів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN86235.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN86235.html).
10. Рядська В.В. Розвиток уявлень про зміст аудиту / В.В. Рядська // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 254–258.
11. Давидов Г.М., Шалімова Н.С. Тристоронні відносини як складова сучасної концепції аудиту / Г.М. Давидов, Н.С. Шалімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/6622/1/Davydov.pdf>.

**Артюх О.В. Налоговый аудит как задание по предоставлению достаточной уверенности**

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы нормативной регламентации налогового аудита в сфере аудиторской деятельности. Приведено авторское определение налогового аудита в контексте требований международных стандартов и национального законодательства. Подчеркнуто, что на современном этапе нормативно-правовая регламентация мотивирует дальнейшие исследования по раскрытию теоретико-методологических основ налогового аудита в сфере аудиторской деятельности.

**Ключевые слова:** налоговый аудит, задание по предоставлению достаточной уверенности, нормативная регламентация на международном и национальном уровнях, элементы аудита.

**Artyuh O.V. Tax audit as a task in providing reasonable assurance**

**Summary.** The article considers the issues of normative regulation of the tax audit in the sphere of audit activity. Reflects the author's judgment concerning the determination of tax audit in the context of international standards and national legislation. Emphasized that at the present stage of normative-legal regulation motivates further research towards disclosure of theoretical and methodological foundations of the essence of the tax audit in the field of auditing.

**Keywords:** tax audit, the task to provide reasonable assurance, regulatory regulation at international and national level, the elements of the audit.



*Банасько Т.М.,  
к.е.н, доцент кафедри економіки  
і міжнародних економічних відносин,  
Міжнародний гуманітарний університет*

## ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ МАРКЕТИНГОВИХ ВИТРАТ

**Анотація.** У статті запропоновано підхід до удосконалення бухгалтерського обліку маркетингових витрат в національній системі обліку з позиції бізнес-адміністрування.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, витрати, маркетингові витрати, витрати на рекламу.

**Постановка проблеми.** Створення нового чи подальший розвиток вже діючого підприємства завжди пов'язаний із проведенням економічних розрахунків, які б дозволили встановити співвідношення між понесеними витратами та одержаними доходами. Адміністрування таких витрат, яке в сучасних умовах потребує значної уваги з боку науковців, є маркетингові витрати, оскільки на сьогодні дуже важко ідентифікувати вигоди і доходи, одержані підприємством, що пов'язані з їх понесенням. Існування такої ситуації не дозволяє на основі використання облікової інформації визначати ефективність маркетингової політики підприємства та виокремлювати її внесок в подальший розвиток діяльності підприємства в цілому та в їх бізнес-адміністрування.

Однією із причин існування такої ситуації вважаємо недосконалість існуючого в національній системі обліку, зокрема, в П(С)БО 16 «Витрати», підходу до бухгалтерського відображення маркетингових витрат як складових витрат на збут.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням обліку маркетингових витрат приділяли свою увагу М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Н.В. Гавришко, С.Ф. Голов, Л.Ю. Гудзинська, В.М. Жук, М.В. Задорожний, К.О. Назарова, М.С. Пушкар та ін.

До іноземних вчених, які досліджували це питання, треба визначити Дж. Ленсколда, Р. Шоу, Д. Меррика та ін.

**Мета статті** полягає в удосконаленні діючого підходу до бухгалтерського обліку маркетингових шляхом внесення пропозицій щодо відокремлення даного об'єкта в самостійну облікову категорію та її визначенні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток національної економічної системи та поступове формування постіндустріального суспільства, в якому визначальним фактором функціонування підприємств виступає інтелектуальний капітал, вимагає від вітчизняних підприємств зміни пріоритетів своєї діяльності, зокрема, переходу від виробничо-збутової до маркетингової орієнтації діяльності, що передбачає широке використання брендів та торгових марок.

В умовах постіндустріальної економіки визначальним для одержання фінансового результату є не лише забезпечення процесу виробництва продукції, а її реалізація, зокрема, доведення її до споживача. За таких умов у підприємств зростають обсяги витрат, які здійснюються для розвитку управлінських систем, що підтримують основне виробництво. До таких систем відносяться маркетинг, логістика, наукові дослідження та розробки,

управління підприємством тощо. Одну із найважливіших ролей в підвищенні ефективності діяльності підприємства відіграють маркетингові витрати.

Основною метою маркетингових витрат є створення і підтримка позитивного іміджу організації, максимізації використання її ресурсів для визначення напрямів руху і задоволення потреб ринку в продуктах і послугах на прибутковій основі. Важливим для подальшого розвитку науки про бухгалтерський облік є визначення сутності маркетингових витрат як самостійної облікової категорії.

Т.І. Притиченко та Ю.В. Руденко, досліджуючи питання маркетингових витрат, систематизували визначення цієї категорії [1], яка наведена у таблиці 1.

В П(С)БО 16 «Витрати» [2] відсутнє чітке визначення поняття «маркетингові витрати», лише сказано про те, що це витрати на дослідження ринку та рекламу, які, вже виходячи із норм П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» (п. 9) [3] разом із витратами на просування продукції на ринку, не можуть бути капіталізовані та визнані в якості нематеріального активу підприємства. На нашу думку, «маркетингові витрати» – це витрати матеріальних, нематеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства, спрямовані на реалізацію обраної ним маркетингової тактики і стратегії. Однозначне визначення відсутнє і у іноземних фахівців. Так, Дж. Ленсколд [4] оперує поняттям marketing costs, в іншій літературі – marketing expenses, marketing outlays, marketing expenditures, marketing effort, а також marketing investment [5; 6].

В П(С)БО 16 «Витрати» [2] маркетингові витрати розглянуто як складову витрат на збут, що не дозволяє їх розглядати в якості самостійної облікової категорії та свідчить про те, що законодавцем даному об'єкту відведено «залишкову роль». Така позиція розробників національних П(С)БО свідчить про ігнорування значимості ролі маркетингових витрат в діяльності підприємства, що не дозволяє проводити ефективну маркетингову політику на основі використання обліково-інформаційного забезпечення.

Провівши аналіз поглядів дослідників щодо співвідношення маркетингових та збутових витрат, виділено три основних підходи:

1) Маркетингові витрати отожднюються із витратами на збут. За таких умов чинна методика обліку, представлена в П(С)БО 16 «Витрати», є правильною, та не потребує удосконалення чи здійснення будь-яких коригувань.

2) Маркетингові та збутові витрати розглядаються як рівнозначні категорії, які не можна об'єднувати між собою, оскільки вони мають дещо іншу природу виникнення, а механізм одержання вигод в результаті їх здійснення значно відрізняється. Для реалізації такого підходу в чинній системі бухгалтерського обліку необхідним є відокремлення витрат на збут та маркетингових витрат в системі бухгалтерських рахунків.



3) Представники третього підходу наголошують на тому, що збут – це хоча й найважливіша, але все ж таки одна із функцій маркетингової діяльності. Тому потрібно у складі маркетингової діяльності виділяти один із її видів – збутову діяльність. Для впровадження такого підходу в чинну систему обліку необхідним є перейменування рахунку 93 «Витрати на збут» в рахунок «Маркетингові витрати», у складі якого слід виділити субрахунки для витрат на збут та інших видів витрат, що в цілому стосуються маркетингової діяльності в такому широкому розумінні.

Проаналізувавши погляди теоретиків маркетингу, вважаємо, що в системі бухгалтерського обліку має бути реалізований другий підхід, виходячи з якого маркетингові витрати слід розглядати як рівнозначний вид витрат відносно витрат на збут. Для впровадження такого підходу в національну систему обліку слід чітко розрізнити маркетингову і збутову діяльність.

Збутова діяльність ідентична маркетинговій категорії «товарорух» або «розподіл», яка трактується як діяльність підприємства із планування, практичної реалізації і контролю переміщення готових виробів від місця їх виготовлення до місця експлуатації з метою задоволення потреб та попиту споживачів і забезпечення прибутку для виробників. Отже, за економічною сутністю маркетинг і збут – це принципово відмінні категорії (рис. 1).

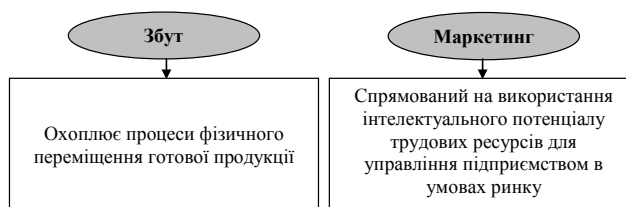


Рис. 1. Визначення понять «маркетинг» та «збут»

Однак в діючій системі бухгалтерського обліку поняття маркетингових витрат відсутнє, зустрічаються лише згадування про окремі їх складові, що зумовлює необхідність її удосконалення з метою практичної реалізації представленого підходу.

Складові маркетингових витрат, які повинні бути покладені в основу аналітичного обліку підприємства, системи його внутрішньої звітності, залежать від сутності самої маркетингової діяльності.

Маркетингова діяльність – це комплекс заходів, орієнтованих на рішення наступних питань:

- здійснення дослідницько-аналітичної діяльності;
- вибір цільового сегмента й позиціонування;
- розробка комплексу рішень по продукту;

Таблиця 1

Морфологічний аналіз поняття «витрати на маркетинг» [1]

№ з/п	Автори	Сутність підходу до визначення витрат на маркетинг	Родові поняття
1	Багієв Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. [8, с. 216]	Сукупність витрат, необхідних для здійснення маркетингової діяльності і маркетингових заходів щодо формування і відтворення попиту на товари і послуги	маркетингова діяльність
2	Соловійов Б.А. [9, с. 57]	Витрати на пошук клієнтів, переконання їх у доцільності закупівлі, доставку продукції та отримання за неї грошових коштів	робота з клієнтами
		Маркетингові витрати є не накладними, а такими витратами, що забезпечують реалізацію товарів; маркетингові витрати – це витрати, що мають інвестиційний характер, які в майбутньому можуть принести чималі прибутки	реалізація товарів, інвестиційна діяльність
3	Російське законодавство [10]	Витрати, пов'язані з маркетингом або ринковим впровадженням інновацій (випуском на ринок технологічно нових або вдосконалених продуктів, нових послуг); до них відносяться: попереднє дослідження, зондування ринку, адаптація виробів підприємства до різних ринків збуту, початкова реклама, за винятком витрат на розвиток дистриб'юторських мереж	впровадження інновацій
4	Биковська І.В., Плотников С.В., Подчернин В.М. [11, с. 47]	Це сукупні витрати підприємства на аналіз ринкових можливостей, розробку комплексу маркетингових заходів, втілення їх у життя і проведення маркетингового контролю	реалізація комплексу маркетингових заходів
5	Feder R.A. [12, с. 47]	Витрати, пов'язані з продажем товарів (наприклад, реклама, комісія продавця) або дистрибуція (наприклад, транспортні витрати); це один з видів операційних та тимчасових витрат	продаж товарів та дистрибуція
6	Piercy N. [13, с. 5]	Грошові кошти, які підприємство витрачає на рекламу і маркетинг	реклама і маркетинг
7	Податковий кодекс України [14]	Витрати на послуги з розміщення продукції платника податку в місцях продажу, послуги з вивчення, дослідження та аналізу споживчого попиту, внесення продукції (робіт, послуг) платника податку до інформаційних баз продажу, послуги зі збору та розповсюдження інформації про продукцію (роботи, послуги)	послуги, пов'язані з реалізацією продукції та аналізу споживчого попиту
8	Автор	Кошти підприємства, які супроводжують аналіз та реалізацію маркетингових технологій, що спрямовані на розвиток бренду товару/ послуги, торговельного персоналу, підприємства в цілому та сприяють зростанню валового прибутку	розвиток бренду товару/послуг, торговельного персоналу, підприємства в цілому

- формування цінової політики фірми, що полягає в розробці систем і рівнів цін на товари, визначенні «технологій» використання цін, строків кредиту, знижок тощо;

- розробка політики руху товарів і структури каналів збуту продукції фірми. Розробка політики просування шляхом комбінації реклами, стимулювання попиту, PR («паблік релейшнз»), особистих продажів;

- управління маркетинговою діяльністю (маркетингом) як системою, тобто планування, організація, контроль й аналіз маркетингової програми й індивідуальних обов'язків кожного учасника, оцінка ризиків і доходів, ефективності маркетингової діяльності.

Таким чином, маркетингова діяльність спрямована на формування і зміну попиту на товари (роботи, продукцію, послуги) підприємства.

М.С. Білик та Г.І. Кіндрацька, дослідивши питання [7], визначають, що для визначення теперішньої вартості інвестиційних витрат за кожним з інтервалів загального періоду експлуатації інвестиційного проекту (реалізації маркетингового заходу) до інвестиційних витрат мають бути зараховані:

- *ризикові витрати на маркетинг підприємства (інвестора)*: авансові витрати на розроблення маркетингового заходу (на дослідження, призначені безпосередньо для цілей цієї маркетингової кампанії; на розроблення маркетингових і рекламних матеріалів; на підготовку каналів комунікацій; на розроблення баз даних і систем, призначених для підтримки цієї маркетингової кампанії; на складання списків потенційних клієнтів, реєстрів розсилання тощо) та змінні поточні витрати (приріст витрат на засоби масової інформації, канали збуту; прямі звернення до споживачів, виробництво і друк матеріалів, необхідних для підтримання продажів, збільшення частки бренду на ринку, залучення нових покупців для тієї чи іншої категорії товарів, функціонування систем вимірювань і досліджень; вартість «подарунків», що роздають з метою стимулювання збуту; вартість оброблення приросту запитів на обслуговування, що надходять через канали комунікацій, тощо);

- *разові витрати* – витрати, які можуть виникати у зв'язку з деякими маркетинговими інвестиційними рішеннями, як, наприклад, програми заохочення лояльності або отримання послуг засобів масової інформації на особливих умовах, що передбачають прийняття договірних зобов'язань;

- *додаткові поточні витрати на розроблення та реалізацію програми проекту (маркетингового заходу)* – витрати, які потребують додаткових зусиль працівників маркетингової служби підприємства, задіяних у розробленні та реалізації програми (збут, маркетинг, реклама, дослідження, канали комунікацій з клієнтами тощо);

- *інші витрати*, які можуть бути незапланованими, але їх треба враховувати під час аналізу фактичної ефективності кампанії.

Отже, витрати підприємств вимагають ефективного управління. Через те, що здійснення витрат на маркетинг призводить до зменшення чистих активів підприємства, то ефективне управління цими витратами має важливе значення. У зв'язку із цим з'являється необхідність формування ефективних підходів до управління витратами на маркетинг на підприємстві на основі використання відповідного обліково-аналітичного забезпечення.

Дані підходи повинні дозволяти управляти такими витратами для досягнення цілей діяльності, з огляду на специфіку й особливості витрат на маркетинг, фактори, що впливають на

рівень і поводження таких витрат. Виділення маркетингових витрат як окремої облікової категорії не повинно порушити (дублювати, суперечити, частково повторювати) діючу концепцію обліку витрат, що використовується в національній системі обліку. Виходячи з цієї позиції, до маркетингових витрат як облікової категорії запропоновано включати такі види витрат:

- витрати на рекламу;
- витрати на бренд;
- витрати на торгову марку;
- витрати на паблік релейшнз;
- інші маркетингові витрати.

Виділення саме таких видів маркетингових витрат пов'язано із життєвим циклом товарів, які продаються на ринку. Зокрема, для просування, популяризації торгових марок товарів, здійснюються витрати на рекламу, на бренд, на торгову марку. А для торгових марок товарів, які вже досягнули своєї «маркетингової зрілості», здійснюються витрати на паблік релейшнз.

Запропонована класифікація маркетингових витрат має бути покладена в основу побудови номенклатури бухгалтерських рахунків. Дана номенклатура створюватиме передумови для побудови такої системи обліку маркетингових витрат, яка дозволить перейти від опису ретроспективних фактів господарського життя до прогнозування розвитку ситуації, що складатиметься на ринку, який виступатиме зовнішнім середовищем відносно підприємства.

В цілому застосування такого підходу, що передбачає розмежування маркетингових витрат від витрат на збут, дозволяє перейти до побудови ефективних моделей управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Для практичної реалізації запропонованого підходу слід перейменувати рахунок 93 «Витрати на збут» на рахунок «Витрати на збут та маркетингові витрати», а у його складі виділити два субрахунки: 931 «Витрати на збут» і 932 «Маркетингові витрати». Система синтетичного обліку маркетингових витрат передбачає виділення наступних субрахунків другого рівня: 9321 – витрати на торгову марку; 9322 – витрати на бренд; 9323 – витрати на рекламу; 9324 – витрати на паблік релейшнз; 9325 – інші маркетингові витрати. Проведення таких змін також зумовлює необхідність удосконалення фінансової звітності підприємства, зокрема, Звіту про фінансові результати та Приміток до річної фінансової звітності.

Ведення бухгалтерського обліку маркетингових витрат в розрізі запропонованих синтетичних рахунків дозволить проводити детальний аналіз цих витрат з метою визначення ефективності маркетингової політики підприємства, необхідності та доцільності їх здійснення.

**Висновки.** В сучасних умовах розвитку економіки, бізнес-адміністрування на підприємстві система бухгалтерського обліку не надає адекватної інформації користувачам про маркетингові витрати підприємства, що значно ускладнює проведення ефективної маркетингової політики на основі використання обліково-аналітичного забезпечення. Дана проблема стосується не лише маркетингової діяльності, а в цілому пов'язана із певною «матеріальною орієнтацією» облікової системи, яка не враховує ключові нематеріальні фактори, від яких на сьогодні залежить ефективність функціонування бізнесу.

З метою вирішення цієї проблеми запропоновано змінити діючий підхід до обліку витрат на збут, задекларований П(С)БО 16 «Витрати», що передбачає необхідність виділення у складі новоствореного рахунку 93 «Витрати на збут та маркетингові

витрати» двох субрахунків: 931 «Витрати на збут»; 932 «Маркетингові витрати». У складі останнього запропоновано виділяти субрахунки другого порядку: 9321 – витрати на торгівлю марку; 9322 – витрати на бренд; 9323 – витрати на рекламу; 9324 – інші маркетингові витрати.

Практична реалізація наведених пропозицій в діяльності підприємств дозволяє надавати інформацію про понесені маркетингові витрати в розрізах, що сприятимуть ефективному управлінню маркетинговою діяльністю підприємства та в цілому управляти обсягами маркетингових витрат, що здійснюються для підвищення обсягів реалізації виготовленої продукції.

Розроблене облікове забезпечення управління маркетинговою діяльністю також дозволяє створити ефективні передумови для побудови системи економічного аналізу маркетингових витрат, що виступатиме основою при побудові маркетингових планів, маркетингових бюджетів, оптимізаційних проектів маркетингових витрат, системи маркетингового контролю, системи вартісно орієнтованого маркетингового управління, маркетингової стратегії підприємства тощо.

#### *Література:*

1. Притиченко Т.І., Руденко Ю.В. Підходи до визначення витрат на маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4441/1>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 131 від 14.06.2000 р.: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0750-99>.
4. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний / Дж. Ленсколд; пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова и М.А.Карлика. – СПб.: Питер, 2005. – 272 с.
5. Шоу Р., Меррик Д. Прибыльный маркетинг: окупається ли ваш маркетинг? / Р. Шоу, Д. Меррик; пер. с англ. – К.: Companion Group, 2007. – 496 с.
6. Feder R.A. How to Measure Marketing Performance // Harvard Business Review. – 1965. – No. 3 May-June. – S. 132 – 142.
7. М.С. Білик, Г.І. Кіндрацька. Аналіз результативності маркетингових служб підприємства / Білик М.С., Кіндрацька Г.І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://vlp.com.ua/files/06\\_26.pdf](http://vlp.com.ua/files/06_26.pdf).

#### **Банасько Т.Н. Проблемные вопросы бухгалтерского учета маркетинговых расходов**

**Аннотация.** В статье предложен подход по усовершенствованию бухгалтерского учета маркетинговых расходов в национальной системе учета с позиции бизнес-администрирования.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, расходы, маркетинговые расходы, расходы на рекламу.

#### **Banasko T.N. Problematic issues of accounting marketing costs**

**Summary.** The paper proposes the new approaches to the improvement of accounting of marketing expenses in the national system from the point of view of business administration.

**Keywords:** accounting, expenses, marketing expenses, advertising costs.

**Бурденюк Т.Г.,**  
к.е.н., доцент кафедри обліку  
в державному секторі економіки та сфері послуг,  
Тернопільський національний економічний університет

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ЯК ОКРЕМОГО НАПРЯМУ АНАЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

**Анотація.** У статті здійснено аналіз науково-теоретичних підходів до визначення сутності стратегічного аналізу. Визначено його теоретичні та методичні особливості. Запропоновано авторське бачення стратегічного аналізу як окремого напрямку аналітичних досліджень.

**Ключові слова:** аналіз, конкуренція, конкурентоспроможність, модель, ринок стратегія, середовище, фактор.

**Постановка проблеми.** Сучасне динамічне зовнішнє середовище активізує вітчизняні підприємства до вироблення та реалізації механізмів ефективної конкурентної боротьби і досягнення стійких переваг, що передбачає необхідність упровадження в практику стратегій довготермінового виживання та, за необхідності, їх коригування чи поновлення. За відсутності комплексної методики аналізу зовнішнього середовища виникає низка важливих питань, які потребують вирішення. Комплексне виконання цих завдань є прерогативою стратегічного управління, в основі якого – стратегічний аналіз. Розроблення ефективних методик стратегічного аналізу підприємства зумовлює необхідність дослідження його організаційних, теоретичних та методичних особливостей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз багатьох літературних джерел дає підстави стверджувати, що проблеми стратегічного аналізу підприємства постійно перебувають у центрі уваги вчених-економістів. Класичними роботами з основ стратегічного аналізу, теорії взаємодії підприємства та зовнішнього середовища, концепцій стратегічної орієнтації фірми є праці І. Ансоффа [1], Р. Акоффа [2], К. Ендрюса [3], А.Д. Чендлера [4]. Ідеї класиків покладені в основу сучасного бачення стратегічного аналізу як самостійного напрямку аналітичних досліджень, розробленню теоретико-прикладних аспектів котрого присвячені роботи вітчизняних науковців Т.Г. Бурденюка [5], Т.В. Головка [6], С.М. Жукевич [7], М.І. Ковальчука [8], І.М. Парасій-Вергуненко [9], С.В. Сагової [6], К.І. Редченка [10], І.Д. Фаріона [11] та інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** При вагомій науковій та практичній значимості вищезазначених досліджень не всі питання цієї багатогранної проблеми знайшли своє вирішення. За межами наукового вирішення залишилися питання концептуально-методологічних засад стратегічного аналізу та методичні питання його здійснення в системі управління підприємством. У наукових дослідженнях недостатньо розкриті проблеми теоретичних і методичних засад стратегічного аналізу як самостійного напрямку аналітичних досліджень, не має єдиної точки зору на предмет стратегічного аналізу, не до кінця визначено його місце та роль у системі стратегічного управління. Тому необхідні глибше наукове осмислення економічної сутності стратегічного ана-

лізу, дефініція та систематизація наявних теоретичних розробок, розгляд його теоретичних та методичних особливостей.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є визначення економічної сутності стратегічного аналізу, визначення його особливостей як окремого напрямку аналітичних досліджень, встановлення місця стратегічного аналізу в системі стратегічного управління підприємства. Для досягнення окресленої мети необхідно дослідити концептуальні підходи до визначення стратегічного аналізу на предмет виявлення принципових розбіжностей у наукових позиціях щодо його змісту, особливостей та етапів проведення.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз вітчизняної та іноземної літератури підтверджує існування кількох наукових підходів до змісту стратегічного аналізу.

В.Д. Маркова і С.Л. Кузнецова розглядають стратегічний аналіз як первинний етап стратегічного менеджменту, що має на меті відстежувати найважливіші для майбутнього підприємства стратегічні фактори. Основною метою аналізу факторів, як вважають дослідники, є виявлення можливостей і загроз зовнішнього середовища, а також сильних та слабких сторін підприємства [12, с. 30]. Д. Аакер, поділяючи стратегічний аналіз на зовнішній (аналіз покушів, конкурентів, ринку і середовища) та внутрішній (аналіз результатів діяльності, детермінанти стратегії), трактує його як оцінку стратегічних невизначеностей, тенденцій, можливостей і загроз середовища, а також стратегічних обмежень, проблем, сильних та слабких сторін підприємства [13, с. 46]. Д. Кемпбел, Д. Стоунхаус і Б. Хьюстон основний напрям дослідження стратегічного аналізу вбачають у вивченні внутрішніх процесів, структури компанії, її мікро- та макросередовища [14, с. 11-12]. З.С. Шершньова, розглядаючи стратегічний аналіз як систему ретроспективного аналізу, власне стратегічного й аналізу ринків (потреб), по суті, зводить його до змістовного та більш-менш формального опису об'єкта дослідження, виявлення особливостей, тенденцій, можливих і неможливих напрямків його розвитку. Науковець вважає, що результатом стратегічного аналізу стає системна модель об'єкта (підприємства) та його оточення [15, с. 59-62].

Представники даного підходу розглядають стратегічний аналіз як окремий елемент стратегічного управління і практично ототожнюють його зі SWOT-аналізом. Така наукова позиція, на нашу думку, містить низку дискусійних аспектів: по-перше, хоча аналітичні дослідження у системі стратегічного аналізу і зосереджені певною мірою на майбутніх загрозах і можливостях зовнішнього середовища та покликані враховувати сильні й слабкі сторони підприємства, між SWOT-аналізом та стратегічним аналізом є низка істотних відмінностей (рис. 1); по-друге, нема орієнтації на концепцію аналізу зовнішнього середовища; по-третє, стратегічний аналіз розглянутий відірвано від його теоретичних та методологічних особливостей.



Із точки зору наукової сутності стратегічного аналізу дослідники практично не відрізняються поглядами на зміст цієї категорії, проте за методикою та спектром питань, введених у стратегічний аналіз, у твердженнях різних авторів є суттєві розбіжності.

Низка науковців основним призначенням стратегічного аналізу вважають аналіз середовища. Як стверджує К.І. Редченко, «стратегічний аналіз вивчає, насамперед, чинники зовнішнього середовища, досліджує їх можливий вплив на розвиток підприємства, визначає оптимальний шлях досягнення цільових орієнтирів із урахуванням необхідності: адаптації до зовнішнього середовища; впливу на зовнішнє середовище за рахунок внутрішніх сильних сторін, які називають чинниками утворення конкурентних переваг» [10, с. 8].

На вплив середовища на діяльність підприємства акцентують увагу Т.В. Головка і С.В. Сагова. Під стратегічним аналізом вони вбачають початковий етап розроблення стратегії діяльності підприємства, ґрунтованої на дослідженні та оцінці внутрішнього і зовнішнього середовищ, в якому перебуває підприємство, і дає змогу виявити та вивчити: ситуацію й умови конкуренції в галузі, де функціонує підприємство; ситуацію всередині самого підприємства [6, с. 8]. До схожого висновку приходить Є.А. Уткін. У його розумінні стратегічний аналіз – це засіб перетворення бази даних, отриманих у результаті аналізу середовища, в стратегічний план підприємства [16, с. 309].

Ігнорування впливу факторів зовнішнього середовища суттєво обмежує можливості як ретроспективного, так і перспективного аналізу, унеможливує обрання правильних орієнтирів при визначенні стратегічних цілей (рис. 2).

Цей напрям досліджень є найскладнішою і найтрудоміткішою ділянкою в системі стратегічного аналізу. Проте така

позиція авторів свідчить про односторонній підхід до визначення суті стратегічного аналізу, в якому не враховуються особливості цього виду аналітичних досліджень.

Поширеними в економічній літературі є наукові позиції, у яких стратегічний аналіз розглядається крізь призму двох чинників: дослідження майбутніх подій та перспективна спрямованість аналізу. У науковому баченні М.В. Володькіної стратегічний аналіз є «одним із методів визначення майбутніх тенденцій розвитку фірми...» [14, с. 61]. Російські науковці В.Д. Немцов та Л.С. Довгань також наголошують на прогностичній функції стратегічного аналізу. За їх твердженням, «дані, отримані в процесі аналізу, є підґрунтям для розроблення загальної концепції управління об'єктом дослідження та системою способів управління ним» [18, с. 18]. Проте перспективна спрямованість стратегічного аналізу не означає врахування лише майбутніх подій і факторів, що діятимуть у перспективі. Не можна погодитися і з тим, що стратегічний аналіз та перспективний аналіз – це ідентичні поняття. Слушним є твердження К.І. Редченко, що «зміст перспективного економічного аналізу полягав у вивченні ретроспективних тенденцій, виробленні прогнозів, визначенні варіанта (перспективи) розвитку і розробленні перспективного плану для певної галузі, централізованого міністерства або відомства. Ті ж самі завдання, тільки на рівні окремого підприємства (корпорації), виконує і стратегічний аналіз, але з однією і дуже суттєвою – відмінністю. Стратегічний аналіз вивчає, насамперед, чинники зовнішнього середовища...» [10, с. 9].

Розглянувши найпоширеніші дефініції стратегічного аналізу, варто також виділити окремі підходи науковців, у яких основний акцент зроблено на такій його особливості, як комплексність дослідження різних аспектів діяльності суб'єкта



Рис. 1. Критерії відмінності SWOT-аналізу та стратегічного аналізу

господарювання. Основною відмінністю стратегічного аналізу від традиційного економічного аналізу є не відокремлене дослідження окремих господарських операцій, а комплексне вивчення усієї діяльності як збалансованої системи дій для досягнення стратегічних цілей [8]. Комплексності дослідження у стратегічному аналізі необхідно дотримуватися на всіх етапах управлінського процесу. Комплексний підхід у стратегічному аналізі передбачає використання збалансованої системи показників, що дають змогу системно враховувати наслідки зміни того чи іншого показника в результаті об'єктивних факторів, визначати їхній вплив на інші взаємопов'язані показники і своєчасно вносити відповідні коригування в плани з метою досягнення стратегічних цілей.

На нашу думку, найлогічнішим методологічно є визначення, ґрунтоване на поєднанні таких особливостей стратегічного аналізу, як аналіз середовища, дослідження майбутніх подій та його перспективна спрямованість. Наприклад, професор Є.В. Мних вважає «Стратегічний аналіз – це, насамперед, процес визначення критично важливих ситуацій зовнішнього та внутрішнього середовищ, що можуть впливати на досягнення підприємством перспективних цілей» [19, с. 41]. Однак не менш важливими рисами стратегічного аналізу є дослідження майбутніх подій та його перспективна спрямованість: «стратегічним аналізом називають дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан. Його особливість полягає у проєкції минулого і теперішнього стану об'єкта на перспективу, враховуючи спадковість чи повну стійкість зміни економічних показників» [19, с. 41].

Розглянуті науково-теоретичні підходи структурують досліджуваний вид аналізу, до того ж автори акцентують на різних складових стратегічного аналізу, виділяючи їх як основні критеріальні ознаки (табл. 1).

Незважаючи на відмінність у підходах до визначення сутності поняття, їх усіх, на нашу думку, можна об'єднати і сформулювати загальні риси стратегічного аналізу:

1) незамінний елемент кожного із етапів стратегічного управління. Нестабільність зовнішнього середовища та зміни у внутрішньому зумовлюють необхідність постійного моніторингу, а за необхідності потребують перегляду місії компанії, цілей діяльності, стратегічних планів і механізмів їх здійснення. Стратегічний аналіз як функція стратегічного менеджменту є безперервним процесом – оцінка діяльності та її коригування це одночасно закінчення і початок процесу стратегічного аналізу;

2) аналітичний апарат дослідження впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ на підприємство;

3) дослідження майбутніх подій та перспективна спрямованість аналізу;

4) комплексність аналітичних досліджень. Характерною відмінністю стратегічного аналізу від інших видів аналізу є комплексне дослідження всієї діяльності підприємства;

5) здійснення аналітичних досліджень до початку господарських процесів, а не після них, як у ретроспективному аналізі. У цьому плані стратегічний аналіз поєднує елементи прогнозування, планування та менеджменту. При аналітичному обґрунтуванні оптимальних шляхів досягнення стратегічних цілей необхідно враховувати минулий досвід, тенденції розвитку економічних процесів, що склалися в ретроспективі, тому, на нашу думку, прогнозування варто розглядати як елемент методу стратегічного аналізу.

У зв'язку з цим пропонуємо визначати стратегічний аналіз як систему комплексного дослідження економічних явищ та процесів у їхньому взаємозв'язку і взаємозалежності з факторами зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на діяльність господарюючого суб'єкта та визначають формування ефективної стратегічної поведінки для досягнення намічених цілей.

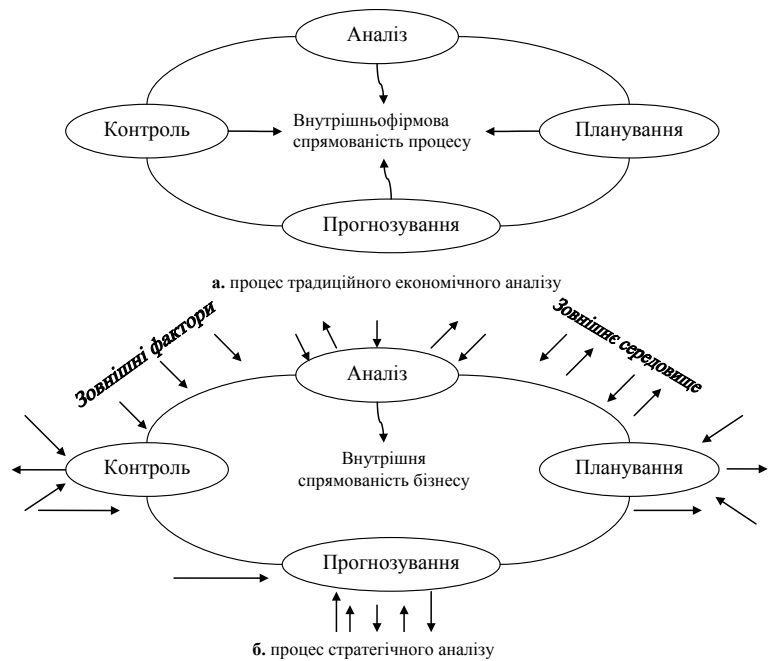


Рис. 2. Схема традиційного економічного та стратегічного аналізу

Таблиця 1

Розбіжності у підходах визначення стратегічного аналізу

Критеріальні ознаки стратегічного аналізу	Автори	В. Маркова і С. Кузнцова	Д. Аакер	Д. Кемпбел, Д. Стоунхаус, Б. Хьюстон	З. Шершньова	В. Винокуров	К. Радченко	Т. Головка і С. Сагова	Є. Уткін	М. Володькіна	В. Немпов і Л. Довгань	Є. Мних	М. Круглов і Н. Круглова
Окремий елемент системи управління		+	+	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-
SWOT-аналіз		+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	+
Аналіз середовища		-	-	-	+		+	+	+	-	-	+	+
Дослідження майбутніх подій		-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	-
Перспективна спрямованість аналізу		-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+

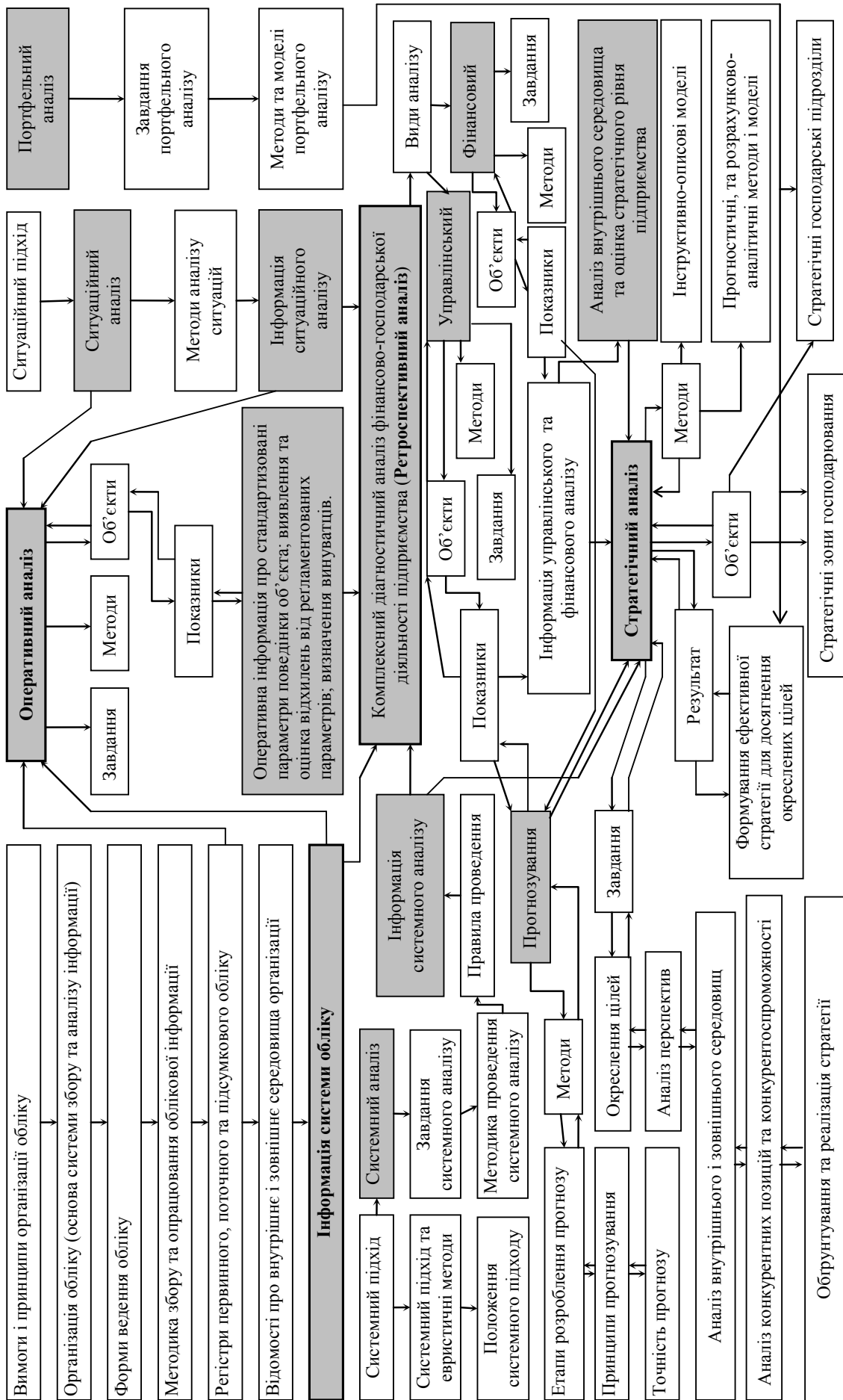


Рис. 3. Рекомендовані складові аналітичного процесу на підприємстві

Переваги такого бачення стратегічного аналізу такі:

1) підприємство розглядають як цілісну систему, що дає змогу аналізувати концептуальні напрямки його діяльності та розвитку в поєднанні зі складовими внутрішнього та зовнішнього середовища;

2) передбачає ймовірність виникнення ситуацій із високим рівнем невизначеності та ризиковості, тому вся організація всередині підприємства є реакцією на зовнішнє середовище;

3) акцентує як на проблемі раціонального використання й нарощування стратегічного потенціалу, так і завданні гнучкого розвитку підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища;

4) враховує теоретичні та методологічні особливості досліджуваного виду аналізу;

5) визначає актуальність та ефективність (результативність) аналітичних досліджень у стратегічному і тактичному управлінні.

У часовому аспекті аналітична система підприємства функціонує в трьох режимах: стратегічного, ретроспективного й оперативного аналізу (рис. 3). Ретроспективний та оперативний аналізи становлять традиційну систему економічного аналізу, основними перевагами якої, на нашу думку, є: по-перше, процес аналізу та планування дає змогу прогнозувати фінансові результати на період запропонованої бізнес-стратегії; по-друге, при реалізації бізнес-стратегії наявний процес контролю дає змогу порівняти фактичні й планові результати. Переваги традиційної системи аналізу беззаперечні, проте вона не враховує фактори зовнішнього середовища, не забезпечує необхідної аналітичної підтримки підприємству при розробленні та реалізації стратегії. Стратегічний аналіз значною мірою сприяє аналітичним дослідженням у стратегічному та поточному управлінні за такими напрямками:

1) маркетинговий аналіз за дослідженням економічного середовища і характеру його зміни;

2) аналіз стратегії господарюючого суб'єкта, дослідження тенденцій і закономірностей зміни явищ та процесів, об'єктивних і суб'єктивних причин, що їх зумовлюють;

3) аналіз та оцінка еластичності змін економічних показників в обґрунтуванні стратегії і тактики бізнесу;

4) визначення й оцінка ризику підприємництва;

5) аналіз ринку і стану конкуренції на ньому;

6) аналіз конкурентоспроможності та фактичного стратегічного становища підприємства на ринку.

При цьому основними об'єктами стратегічного аналізу є місія та цілі підприємства, внутрішнє і зовнішнє середовища діяльності, напрямки функціонування і розвитку підприємства, формування та оцінка варіантів стратегії. Мета аналізу – виявлення поточного стану об'єктів дослідження, їх моделювання та прогнозування, визначення тенденцій і можливих напрямків розвитку. Предметом стратегічного аналізу є причинно-наслідкове дослідження стану, властивостей, зв'язків та реакції об'єктів стратегічного аналізу на впливи зовнішнього і внутрішнього середовищ в ідентифікованих просторово-часових межах.

**Висновки і пропозиції.** Ознайомлення та критичний аналіз багатьох літературних джерел дали підстави представити стратегічний аналіз як низку потужних аналітичних інструментів, за допомогою яких майбутнє будь-якого бізнесу можна перед-

бачити настільки точно, що буде змога безпомилково вибрати правильний стратегічний напрям для нього.

Стратегічний аналіз – окремий вид економічного аналізу, основними етапами якого є виявлення цілей та місії організації; аналіз середовища організації (оцінка потенціалу, аналіз перспектив зростання, аналіз ринку і стану конкуренції, аналіз конкурентоспроможності, стратегічна сегментація, оцінка стратегічної позиції та шляхів диверсифікації); формування та оцінка варіантів стратегії.

#### Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Игорь Ансофф; [пер. с англ. С. Жильцов при содействии Э. Дж. Макдоннелл]. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Ackoff R. L. 1970. A Concept of Corporate Planning. John Wiley and Sons: N. Y.
3. Andrews K. R. 1971. The Concept of Corporate Strategy. Dow Jones-Irwin: Homewood, IL.
4. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. M.I.T. Press: Cambridge, 1962.
5. Бурденюк Т.Г. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності підприємств: автореферат дисертації канд. екон. наук: 08.00.09. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Т.Г. Бурденюк; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 19 с.
6. Головка Т.В. Стратегічний аналіз: навчально-методичний посібник [для самостійного вивчення дисципліни] / Т.В. Головка, С.В. Сагова; [за ред. д. е. н. проф. М.В. Кужельного]. – К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
7. Жукевич С.М. Стратегічний аналіз діяльності підприємств споживчої кооперації: автореферат дисертації канд. екон. наук: 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С.М. Жукевич; Тернопільський державний економічний університет. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
8. Ковальчук М.І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві: навч. посібник / Ковальчук М.І. – К.: КНЕУ, 1997. – 224 с.
9. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: [монографія] / Парасій-Вергуненко І.М. – К.: КНЕУ, 2007. – 360 с.
10. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / Редченко К.І. – [Вид. 2-ге, доп.]. – Львів: Новий Світ – 2000, 2003. – 272 с.
11. Фаріон І.Д. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності підприємств / І.Д. Фаріон, Т.Г. Бурденюк // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: Книги XXI, 2008. – Вип. III. Економічні науки. – С. 115-127.
12. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В.Д. Маркова, С.Л. Кузнецова. – М.: Инфра-М.: Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. – 288 с.
13. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Девид Аакер; [пер. с англ. под ред. Ю.Н. Коптуревского]. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
14. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент: учебник / Кэмпбел Д., Стоунхаус Д., Хьюстон Б.; [пер. с англ. Н.И. Алмазовой]. – М.: ООО «Изд-во Проспект», 2003. – 336 с.
15. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / Шершньова З.Є. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
16. Уткин Э.А. Управление фирмой / Уткин Э.А. – М.: «Акалис», 1996. – 516 с.
17. Володькина М.В. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / Володькина М.В. – [2-е изд., испр.]. – К.: Знання, 2004. – 149 с.
18. Немцов В.Д. Стратегическое управление / В.Д. Немцов, Л.Е. Довгань. – М.: Финансы и статистика. 2002. – 286 с.
19. Мних С.В. Економічний аналіз: підручник / Мних С.В. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.



**Бурденюк Т.Г. Концептуальные основы стратегического анализа как отдельного направления аналитических исследований**

**Аннотация.** В статье осуществлен анализ научно-теоретических подходов к определению сущности стратегического анализа. Определены его теоретические и методические особенности. Предложено авторское видение стратегического анализа как отдельного направления аналитических исследований.

**Ключевые слова:** анализ, конкуренция, конкурентоспособность, модель, рынок, стратегия, среда, фактор.

**Burdenyuk T.G. Conceptual framework for strategic analysis as a separate direction of analytical studies**

**Summary.** In the article the conceptual and methodological basis of the strategic analysis as a separate direction of analytical studies have been depicted. The author has proved that strategic analysis is a special kind of economic analysis and the main stage of strategic management. Due to review and critical analysis of the literature enabled to present strategic analysis as series of powerful analytical tools by which the future of any business can be foreseen so precisely that it assists to choose the proper strategic direction for it.

**Keywords:** analysis, competition, competitiveness, model, market, strategy, environment, factor.

*Варічева Р.В.,  
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
аудиту і статистики,  
Одеський інститут фінансів  
Українського державного університету фінансів  
та міжнародної торгівлі*

## ПОБУДОВА ДОКУМЕНТООБІГУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

**Анотація.** У статті визначено напрями удосконалення системи документообігу у на підприємстві для забезпечення інформаційних запитів системи управління шляхом обґрунтування процедурного підходу до організації документообігу, заходів з організації управлінського обліку для досягнення ефективності процесів складання і обробки документів в електронній формі, удосконалення форми графіка документообігу на основі доповнення вказівкою про форму (форми) управлінської звітності, яка складається за даними документів. Вказані напрями сприяють формуванню бухгалтерської інформації на конкретний запит системи управління, що підвищує ефективність останньої.

**Ключові слова:** управлінський облік, документообіг, організація документообігу, управлінська звітність.

**Постановка проблеми.** Формування звітності для прийняття управлінських рішень передбачає створення і рух значних обсягів документально оформленої інформації. Необхідність удосконалення процесів формування і руху інформації обумовлена необхідністю своєчасного та оперативного забезпечення інформаційними даними відповідних користувачів, зокрема, системи управління підприємства. Ефективність управління підприємством залежить від рівня організації та якості надання інформації, вирішальну роль у якому відіграє бухгалтерський облік. Підготовка інформації для управління вимагає організації процесу документування господарських операцій і документообігу.

Проблемним питанням організації формування облікової інформації для управління є раціональна побудова документообігу на підприємстві. Так, на сьогодні для 60,7% (17 з 28) підприємств Одеської обл. притаманне несвоєчасне надання і зайвість облікової інформації. У окремих випадках спостерігається неякісне надання інформації, а також відсутність належної її аналітичності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням організації документообігу в системі бухгалтерського обліку присвячено наукові дослідження багатьох вчених, зокрема, В.В. Бірюкова, М.І. Бондара, Ф.Ф. Бутинця, Т.А. Бутинця, З.В. Гуцайлюка, В.Б. Івашкевича, Л.І. Кулікової, Ю.А. Кузьмінського, С.О. Левицької, М.Ф. Огійчука, В.Ф. Палія, В.І. Подольського, С.В. Свірко, Я.В. Соколова та ін. Проблеми електронного документообігу досліджено в працях [1; 3; 6; 12; 16]. У дисертації К.О. Вольської (2015 р.) вирішено комплекс проблемних питань, пов'язаних з побудовою процесу документування в системі бухгалтерського обліку та організаційно-методичним забезпеченням управління таким процесом [5]. Окремо слід відмітити, що в дослідженні [14, с. 6] вказується, що через

високу різноманітність бухгалтерської документації відбуваються значні її втрати щорічно на рівні близько 10%. Водночас близько 90% документів виявляються нікому не потрібними на фоні загального щорічного приросту від 20 до 100%. Погоджуємося з підходом, що внаслідок порушення документообігу на будь-якому з його етапів відбувається відставання реєстрації операцій у бухгалтерському обліку, що знижує можливості контролю їх виконання [8, с. 54].

У цілому особлива увага дослідників до вказаних питань обумовлена тим, що правильно організований документообіг, зокрема з використанням електронних документів, формує базу даних для звітності, тобто управління діяльністю підприємства та здійснення контролю майна підприємства.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** За наявності вказаних негативних тенденцій ефективне управління підприємством ускладнюється тим, що внаслідок порушення строків обробки документів і низької якості інформації відбувається затримка складання звітності, що може призводити до ризику появи збитку через невчасне реагування на проблеми в діяльності. Оскільки якість управління впливає на успішність діяльності суб'єкта господарювання, актуальним є дослідження можливостей організації документообігу на підприємстві для задоволення потреб управління.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні можливостей удосконалення побудови системи документообігу для досягнення ефективності управління підприємством на основі бухгалтерської звітності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В ринкових відносинах з розширенням масштабів комп'ютеризації з метою підвищення ефективності процесу управління постає ключовим питанням організації документообігу документів в електронній формі. Водночас вказані вище проблеми різноманітності та надлишковості інформації обумовлюють потребу ретельного відбору інформації, яка надається управлінському персоналу, про що наголошують [11, с. 20; 15, с. 352]. Врахування такого підходу дозволяє обмежити інформацію, яка надається обліковим персоналом, за відповідним рівнем деталізації з урахуванням запитів користувачів. Для управлінського персоналу відповідне сортування інформації підвищить її доцільність і сприятиме оперативності управління, спрямованого на отримання вигод для підприємства.

Спрямувати роботу облікового персоналу на підготовку доцільної і корисної для управління інформації дозволить її замовлення відповідними користувачами, що повинно бути закладено в систему документообігу підприємства. Відповідно, організація документообігу покликана забезпечити упорядкування потоків бухгалтерської інформації для забезпечення процесу управління на основі вивчення потреб управлінського

персоналу як ключових споживачів такої інформації. Бухгалтер, складаючи відповідні первинні документи, облікові реєстри, а також формуючи показники звітності, зобов'язаний розуміти корисність сформованої інформації для управління. Крім того, система документообігу має бути налаштованою таким чином, щоб знизити ризики надання надлишкової інформації або взагалі ненадання інформації необхідної якості. Тому організація документообігу є умовою досягнення адекватності системи бухгалтерського обліку та її відповідності управлінській системі підприємства.

Документообіг, за своєю суттю, передбачає шлях руху документа через стадії його обробки від моменту складання чи надходження на підприємство до моменту передачі в архів після запису їх в облікових реєстрах [13, с. 84]. Таким чином, документообіг охоплює сукупність робіт зі створення, перевірки, обробки та зберігання документів від моменту їх складання до передачі на зберігання, тобто забезпечує управління документами для подальшого відображення господарських операцій в обліку. Крім того, саме документообіг дозволяє досягнути співпраці облікового персоналу з іншими працівниками підприємства, виконання обов'язків яких також непрямо пов'язане з документуванням і подальшим формуванням даних для складання звітності з необхідним ступенем деталізації показників.

Ефективність управління підприємством на основі документообігу забезпечується за рахунок дотримання відповідних вимог до нього:

- використання стандартизованих документів і напрямів їх руху з мінімізацією етапів руху та строків перебування документів на обробці [2, с. 17; 8, с. 54];
- формування схем руху документів з урахуванням організаційної та виробничої структури підприємства [7, с. 160];
- забезпечення можливостей складання достатньої і ненадмірної кількості документів, а також взаємозв'язку між ними [7, с. 160].

Організація документообігу як сукупність робіт суб'єктів організації обліку щодо забезпечення співпраці персоналу підприємства зі створення, перевірки, обробки й зберігання документації без дотримання вказаних вимог знижує якість документів, збільшує строки їх обробки, призводить до затримки їх проходження і виконання, а також надмірності та відсутності належного контролю. Відповідно, неможливим є формування і вчасне надання інформації для управління господарськими процесами.

Серед етапів організації документообігу вчені виділяють відповідні види робіт (табл. 1).

Аналіз розглянутих підходів вчених до етапів організації документообігу дозволяє зробити висновок про ігнорування в такому процесі інформаційних запитів управління, а отже, упущення вимог до номенклатури, оформлення, обробки та зберігання управлінської звітності з урахуванням особливостей діяльності підприємства. Відповідно, процес організації документообігу для забезпечення формування управлінської звітності на підприємстві доцільно представити наступним чином (рис. 1).

Отже, перші три етапи організації документообігу у сприяють узгодженню процесу документування з інформаційними запитамися системи управління з налагодженням співпраці персоналу щодо документування та руху документів. Відповідно, останній етап закріплює на рівні документів (наказів, положень, інструкцій) обов'язки персоналу та схему взаємодії працівників щодо

документування. При цьому врахування інформаційних запитів управління є ключовим моментом для всіх подальших етапів, оскільки система документообігу без дотримання такої вимоги не матиме сенсу та буде економічно невігдною.

Таблиця 1

Процес організації документообігу: підходи вчених

Вчені	Етапи організації
В.Б. Івашкевич, Л.І. Куликова [7, с. 148]	Розробка Положення про бухгалтерську службу, посадових інструкцій для облікових працівників і всіх працівників, робота яких частково пов'язана з виконанням облікових функцій; складання графіка; створення технології обробки облікової інформації; розробку номенклатури справ і порядку поточного зберігання документів; експертизу цінності документів і їх підготовку на тривале зберігання
Н. Левицька [9, с. 25–26]	Визначення етапів узгодження та кількості документів; закріплення за різними підрозділами переліків документів, з якими вони повинні працювати; створення робочої групи за участі керівників відділів, через які проходять документи; складання форм і регламентів, які дозволяють одержати необхідну інформацію без зайвих витрат часу на оформлення та узгодження; розробку інструкцій щодо складання документів; проведення тренінгів з працівниками підприємства

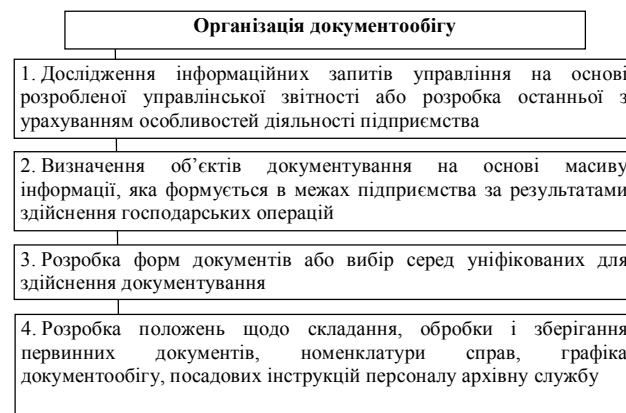


Рис. 1. Організація документообігу для забезпечення формування управлінської звітності: процедурний підхід

Для складання розробленої управлінської звітності головний бухгалтер як фахівець повинен забезпечити вирішення наступних питань: 1) впорядкувати рух документації та її узгодженість з потребами управління, розробити бланки документів із заповненими постійними реквізитами; 2) встановити оптимальну кількість працівників, через яких будуть проходити документи; 3) визначити максимальні строки перебування документів у кожного працівника; 4) забезпечити рух і оперативність обробки документів для вчасного формування інформації для управління.

Вказані дії головного бухгалтера забезпечують:

- зниження витрат часу на складання документів на основі використання бланків документів і засобів комп'ютерної обробки даних;

- скорочення обсягів документації, усунення ймовірності появи надлишкової інформації;
- уникнення складання некорисних для управління документів;
- залучення для документообігу персоналу, не обов'язково обізнаного з бухгалтерським обліком (а й плануванням, виробничими процесами, управлінням, маркетингом тощо);
- контроль документів за рахунок їх візування, а отже, уникнення здійснення неправомірних або недоцільних господарських операцій;
- використання достатньої кількості екземплярів документації на основі розподілу обов'язків між персоналом підприємства щодо документування.

Таким чином, документообіг передбачає забезпечення мінімального розриву у часі від моменту здійснення господарської операції до отримання інформації для управління. Зокрема, комп'ютеризація процесів документування не лише створює можливості для оперативного формування інформації, а й суттєво спрощує роботу облікового персоналу з формування управлінської звітності за рахунок впровадження електронного документообігу.

Розширення кола об'єктів бухгалтерського обліку та поява нових господарських операцій в сучасній економіці призводять до зростання кількості документів, а також появи проблем надлишковості інформації та неоперативності її використання. Оскільки управління підприємством потребує оперативної інформації, документообіг на підприємстві пови-

нен забезпечувати контроль руху документів в паперовій та електронній формах.

Електронна база даних дозволяє реалізувати швидкий пошук необхідних даних. Відповідно, електронний документообіг передбачає інтегровану електронну обробку інформації за рахунок формування первинних документів в електронному вигляді, відповідний порядок обробки даних, автоматизований банк даних і єдиний технологічний процес обробки документів від моменту збору даних до отримання показників звітності [3; 10].

Однак впровадження на вітчизняних підприємствах повноцінної системи електронного документообігу ускладнюється тим, що на сучасному етапі неможливо повністю використовувати документи лише в електронній формі. Практика застосування паперово-електронного документообігу як проміжного етапу переходу до повністю електронного передбачає одночасне використання паперових документів і електронних файлів первинних документів. Серед 28-ми досліджених підприємств Одеської обл. лише на шести (21,4 %) в середньому бухгалтери оформлюють не менше 7% первинних документів. Решта, тобто 93% документів, обліковий персонал отримує від інших працівників в електронному вигляді. Слід відмітити, що на фоні інших підприємств показники ділової активності шести підприємств виглядають краще, адже подібна організація документообігу сприяє економії витрат на реєстрацію даних, а отже, прискорює їх надання для управлінського персоналу у вигляді внутрішньої звітності, підвищує цінність даних для управління за рахунок достовірності їх обробки. Дієвий контроль докумен-

Таблиця 2

Заходи з організації управлінського обліку для досягнення ефективності електронного документообігу у

Заходи	Зміст
Забезпечення обмеженого доступу до облікової інформації	Застосування заходів і засобів захисту інформації (режим доступу, визначення складових комерційної таємниці тощо). Крім того, необхідно визначити порядок передачі документів в електронній формі іншим підприємствам, можливість зберігання документації з урахуванням обмеженого доступу до електронних документів
Створення умов для збереження облікової інформації на відповідні строки	Забезпечення умов застосування закритого та відкритого ключів для електронного цифрового підпису
Налагодження діалогового режиму роботи користувачів з інформаційними даними	Створення можливостей надання інформації у зручному для користувача вигляді
Забезпечення оперативної та обов'язкової реєстрації даних для формування управлінської інформації	Налагодження системи автоматичного контролю формування даних для управлінських рішень
Формування схеми розподілу обов'язків і сфери відповідальності персоналу підприємства	Забезпечення в посадових і робочих інструкціях регулювання обов'язків персоналу щодо операцій з документами
Уніфікація документації	Використання уніфікованих форм документів задля досягнення одноманітності їх складання і забезпечення спрощення процедур перевірки
Визначення відповідальної особи за зберігання документів в електронній формі та електронного цифрового підпису	Наділення повноваженнями відповідального працівника щодо зберігання та використання ключів-підписів. Його підпорядкування керівнику підприємства і взаємодія з головним бухгалтером сприятиме безпеці здійснення операцій

Таблиця 3

Графік документообігу у для формування управлінської звітності

Назва документу			
Форма (форми) управлінської звітності			
Складання і приймання	Перевірка	Обробка	Передача до архіву
Кількість примірників	Особи, відповідальні за перевірку	Особи, відповідальні за обробку	Особи, відповідальні за формування справ
Особи, відповідальні за складання	Особи, які передають документ		Особи, відповідальні за передачу справ
Особи, відповідальні за приймання	Строки виконання	Строки виконання	Строки виконання
Строки виконання			



тів та їх даних забезпечується на основі використання засобів зі сканування паперових документів, електронного підпису, антивірусного захисту електронних носіїв.

Погоджуємося з висновками, представленими у дослідженнях [3; 16; 17, с. 15] щодо вимог до електронного документообігу: масштабованість, розподіл, безпека, зовнішній доступ до інформації, організація доступу до інформації, модульність, відкритість і легкість обслуговування, сумісність, простота налагодження. У їх розвиток для організації документообігу за змішаним варіантом з метою забезпечення формування управлінської звітності сформовано перелік вимог до організації управлінського обліку (табл. 2).

Налаштування системи електронного документообігу для забезпечення функціонування системи управління в розрізі представлених заходів є основою досягнення оперативності інформації з документації, дієвості контролю роботи з документами і прийняттям управлінських рішень. Крім того, застосування електронного документообігу та цифрового підпису не лише видозмінює організацію праці облікового персоналу, а й знижує витрати на процес документування порівняно з паперовими документами, що дозволяє підвищувати ефективність діяльності підприємства.

Враховуючи оцінки аналітиків щодо значних витрат робочого часу облікових працівників на створення, пошук та узгодження документів (близько 30%), а також копіювання внутрішніх документів майже до 20 разів, що суттєво знижує працездатність бухгалтерів, з метою забезпечення здійснення дієвого контролю за рухом первинних документів і реалізацією документообігу розробляється графік документообігу, що регламентує роботу та взаємозв'язок працівників зі створення, перевірки й обробки документів. Для організації управлінського обліку в графік документообігу, запропонований в [4, с. 147], доцільно внести графу щодо вказівки форми управлінської звітності, яка буде складатися за даними документів (табл. 3).

Закріплення в графіку документообігу вказівки на форму (форми) управлінської звітності свідчатиме про значимість інформації з документа для управління, тобто її затребуваність, сприятиме оперативності обробки даних з документів і перевірки внесення даних з документа у вказану форму звітності, тобто посиленню контрольних функцій бухгалтерів і підвищенню їх працездатності. Відсутність вказаної графи в графіку документообігу призводить до послаблення контролю використання інформаційних даних з відповідних документів для формування управлінської звітності, а також не підтверджує доцільність формування показників. Відповідно, перед замовленням даних в облікових працівників управлінський персонал повинен чітко розуміти, які дані слід отримати.

**Висновки.** Підготовка управлінської звітності може досягатися за рахунок формування інформації на конкретний запит. Замовленню облікової інформації для управління сприятиме управління формуванням необхідної інформації на основі відповідної організації документообігу, зокрема електронного.

Враховуючи, що інформаційні запити системи управління є ключовими для постановки документообігу, для досягнення доцільності та економічної вигоди від останньої запропоновано доповнити виділені вченими підходи до етапів організації документообігу етапом врахування інформаційних запитів управління, що підвищить узгодженість процесу документування з інформаційними запитами системи управління та налагодженість співпраці персоналу щодо документування та руху документів.

Оскільки впровадження повноцінної системи електронного документообігу ускладнюється неможливістю використання документів лише в електронній формі, представлено заходи з організації управлінського обліку для досягнення ефективності електронного документообігу, спрямовані на підвищення оперативності інформації з документації, дієвості контролю роботи з документами і прийняттям управлінських рішень.

З метою організації процесу складання управлінської звітності запропоновано в графік документообігу внести вказівку про форму (форми) управлінської звітності, яка складається за даними документа. Це не лише свідчатиме про затребуваність інформації, а й сприятиме оперативності обробки даних з документів і перевірки внесення даних з документа у вказану форму звітності.

### Література:

1. Белов С.П. Разработка методики подготовки организации к внедрению системы электронного документооборота / С.П. Белов // Наукоеведение. – 2014. – № 1(20) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-metodiki-podgotovki-organizatsii-k-vnedreniyu-sistemy-elektronno-go-dokumentooborota>.
2. Блатов Н.А. Основы промышленного учета и калькуляции / Н.А. Блатов. – М.: Гонти, 1939. – 372 с.
3. Бурило Ю.П. Проблемы заключения хозяйственных договоров путем обмена электронными документами в условиях развития электронной коммерции в Украине / Ю.П. Бурило // Бизнес в законе. – 2013. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-zaklyucheniya-dogovorov-putem-obmena-elektronnyimi-dokumentami-v-usloviyah-razvitiya-elektronnoy-kommertsii>.
4. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська; за ред. д. е. н., проф. Ф.Ф. Бутинця; 4-е вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2005. – 528 с.
5. Вольська К.О. Розвиток документування в бухгалтерському обліку: процесний підхід: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.09 / К.О. Вольська; Житомирський державний технологічний університет. – Житомир, 2015. – 21 с.
6. Доронина Л.А. Новые информационные технологии хранения документов организации (к постановке проблемы) / Л.А. Доронина, Б.В. Черников // Управление персоналом. – 2009. – № 2. – С. 39–43.
7. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерское дело: [учеб. пособ.] / В.Б. Ивашкевич, Л.И. Куликова. – М.: Экономистъ, 2005. – 523 с.
8. Курс бухгалтерского учета / Рук. кол. и отв. ред. И.И. Поклад; изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Финансы, 1967. – 468 с.
9. Левицька Н. Як ефективно «оптимізувати» документообіг / Н. Левицька // Податкове планування. – 2006. – № 3. – С. 24–32.
10. Ніколашин А.О. Поняття електронного документообігу при бухгалтерській комп'ютерній системі / А.О. Ніколашин // Економіка АПК. – 2009. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.info-prensa.com/article-548.html>.
11. Новодворский В.Д. Цели и сущность бухгалтерского учета / В.Д. Новодворский, А.Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – 1994. – № 10. – С. 17–21.
12. Овсейко С.В. Правовые аспекты электронного документооборота / С.В. Овсейко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/268410/>.
13. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учеб.-практ. пособ. / Н.В. Пошерстник. – М.: Проспект, 2006. – 552 с.
14. Слепко В. Электронные архивы бухгалтерской документации / В. Слепко, С. Хахамов // Финансовая газета. – 2005. – № 5. – С. 6–7.
15. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: [учеб. пособ. для вузов] / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

16. Федяинова В.И. Электронный документооборот: технология внедрения и способ оптимизации бизнес-процедур / В.И. Федяинова, Т.Н. Сысо // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2012. – № 4. – С. 36–44 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnyy-dokumentoooborot-tehnologiya-vnedreniya-i-sposob-optimizatsii-biznes-protsedur>.
17. Хитькова Ю. Выбор системы электронного документооборота / Ю. Хитькова // Финансовая газета. – 2006. – № 20(752). – С. 15.

**Варичева Р.В. Построение документооборота для обеспечения формирования управленческой отчетности**

**Аннотация.** В статье определены направления совершенствования системы документооборота на предприятии для обеспечения информационных запросов системы управления путем обоснования процедурного подхода к организации документооборота, мероприятий по организации управленческого учета для достижения эффективности процессов сборки и обработки документов в электронной форме, совершенствование формы графика документооборота на основе дополнения указанием о форме (формах) управленческой отчетности, составляемой по данным документов. Указанные направления способствуют формированию бух-

галтерской информации на конкретный запрос системы управления, повышает эффективность последней.

**Ключевые слова:** управленческий учет, документооборот, организация документооборота, управленческая отчетность.

**Varicheva R.V. Building for forming document circulation management reporting**

**Summary.** The ways of improving the system of document circulation at the enterprise to ensure that requests for information management by grounding procedural approach to document circulation, measures for the organization of management accounting to achieve process efficiency compilation and processing documents electronically, improvement graph form document circulation based supplement an indication of the form management reporting, which consists, according to the documents. These trends contribute to the formation of accounting information on a specific query management system that increases the efficiency of the latter.

**Keywords:** management accounting, document circulation, organization of document circulation, management reporting.

Вінницька О.А.,

аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

## МІСЦЕВІ ПОДАТКИ В ДОХОДАХ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

**Анотація.** У статті досліджено роль та значення місцевих податків в доходах місцевих бюджетів, розглянуто проблемні аспекти та суперечності місцевого оподаткування, обґрунтовано перспективи розвитку місцевих податків та зборів в Україні, обґрунтовано перспективні напрями посилення їх фіскального значення.

**Ключові слова:** доходи місцевих бюджетів, місцеві податки і збори, система місцевих податків, місцеве оподаткування, місцеве самоврядування.

**Постановка проблеми.** Питання місцевого оподаткування залишається на сьогодні важливим інструментом функціонування та розвитку місцевого самоврядування, яке значною мірою залежить від наявності в розпорядженні органів місцевого самоврядування матеріальних, фінансових та інших ресурсів, необхідних для виконання їх функцій, оскільки місцеві податки і збори є самостійним джерелом доходів місцевих бюджетів. Проте місцеві податки та збори в Україні поки що не виконують функції щодо надання їм фінансової автономії. Як правило їх частка складає 1–4% сукупних доходів місцевих бюджетів. Якщо порівняти з практикою західних країн інститут місцевих податків і зборів в Україні фактично залишається неефективним.

Прийняття Податкового кодексу стало суттєвим кроком уперед у процесі розвитку системи місцевого оподаткування в Україні. Однак діюча на сьогодні в країні система місцевих податків і зборів не відповідає принципам Європейської хартії місцевого самоврядування. Зокрема, проблема полягає в тому, що законодавчо закріплені місцеві податки і збори та їх ставки не враховують реальних можливостей платників податків, а отже, не виконують стимулюючої функції. Як наслідок, такі вади негативно позначаються на дотриманні принципів єдності, повноти, достовірності, гласності, наочності бюджетного устрою країни в цілому.

У контексті вищесказаного аналіз дослідження проблемних аспектів місцевого оподаткування, а також пошук перспективних напрямів посилення їх фіскального значення набуває особливої актуальності в сучасних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних вчених, праці яких відіграють суттєву роль у зазначеній проблематиці, відомі Т. Бондарук [1], В. Геєць [2], О. Кириленко, І. Луїна [3] та ін. Необхідність більш детального дослідження суперечностей місцевого оподаткування та обґрунтування перспектив розвитку місцевих податків та зборів в Україні за відсутності у сучасній економічній літературі комплексних аналогічних досліджень спонукали звернутись до теми місцевого оподаткування.

**Мета статті** полягає у дослідженні особливостей місцевого оподаткування та обґрунтуванні перспектив розвитку місцевих податків та зборів в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Законодавче врегулювання механізму місцевого оподаткування в Україні забезпечило необхідне правове поле для функціонування місцевих податків і зборів, але створення повноцінного та фінан-

сово самодостатнього інституту місцевого самоврядування неможливе без їх подальшого реформування.

Важливе місце у формуванні доходів місцевих бюджетів належить розвитку місцевого оподаткування. Надходження від місцевих податків і зборів зараховуються безпосередньо до бюджетів місцевого самоврядування. Досвід застосування місцевих податків і зборів в Україні засвідчує поки що незначну їхню роль у формуванні фінансів органів місцевого самоврядування [4]. Місцеві органи влади мають дуже обмежений вплив на встановлення ставок податків, на які спираються їхні бюджети. В контексті вищезазначеного доцільно розширити права органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а за центральними органами влади залишити контроль рівня загального податкового навантаження [5, с. 87].

Місцеві податки та збори – це обов'язкові платежі, суми яких, згідно із законодавством України, встановлюються органом місцевого самоврядування на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці (села, селища, міста чи об'єднання сіл) та які зараховуються до її місцевого бюджету [6]. В Україні існували такі місцеві податки та збори, як: податок з реклами; комунальний податок; збір за припаркування автотранспорту; ринковий збір; збір за видачу ордеру на квартиру; курортний збір; збір за участь у бігах на іподромі; збір за виграш на бігах на іподромі; збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; збір за право використання місцевої символіки; збір за право проведення кіно- і телезйомок; збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей; збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; збір з власників собак.

На сьогодні, відповідно до ст. 10 Податкового кодексу України, визначено, що до місцевих податків належать: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок; а до місцевих зборів належать: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір [7]. Із прийняттям Податкового кодексу України справляють не 14, а лише п'ять місцевих податків і зборів. Це дозволяє частково підвищувати регулюючий потенціал податкової системи за рахунок скорочення переліку місцевих податків і зборів, але слід зауважити, що більшість з визначених у кодексі місцевих податків і зборів дублюють або об'єднують дію існуючих раніше. Так, наприклад, туристичний збір є об'єднанням готельного та курортного зборів, а у зборі за місця для паркування транспортних засобів змінено елементи оподаткування.

Вважаємо, що місцеві податки та збори мають існувати у такій кількості, у якій би вони повністю забезпечували місцеві органи влади коштами, необхідними для задоволення власних потреб. Але при цьому при визначенні конкретних ставок податку чи збору необхідно зважати і на фінансові можливості суб'єктів їх сплати.

Згідно з Податковим кодексом, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок та збір за про-



вадження деяких видів підприємницької діяльності є обов'язковими для встановлення місцевими радами. Щодо збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору, то місцевим радам надано право самостійно вирішувати питання щодо їхнього встановлення. Установлення місцевих податків і зборів, не передбачених Податковим кодексом України, забороняється. Порядок зарахування податків і зборів до відповідних місцевих бюджетів визначається Бюджетним кодексом України.

Місцеві податки і збори необхідні для того, щоб місцеві органи влади мали можливість надавати послуги, рівень яких у населення асоціюється з обсягом сплачених податків. Кошти, зібрані на місцях, використовуються більш ефективно, ніж виділені центральним урядом [8].

На сьогодні місцеві податки та збори поки що не відіграють значної фінансової ролі у формуванні місцевих бюджетів. Податкові надходження за січень-березень 2013 р. склали 87,3% доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів). Їх обсяг становив 20,5 млрд. грн., що на 10,2% більше від показника 2012 р. [9]. У структурі податкових надходжень відмічається подальше зростання частки місцевих податків і зборів, що в основному пов'язано із зарахуванням до їх складу єдиного податку, відповідно до нової редакції Бюджетного кодексу України. Від місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів за січень-березень 2013 р. надійшло 1 778,4 млн. грн., що майже у двічі більше аналогічного показника 2012 р. Їх частка у структурі доходів місцевих бюджетів зросла і склала 7,6% [9]. Найвагоміший серед місцевих податків і зборів був єдиний податок. Зокрема, за січень-березень 2013 р. він надійшов у сумі 1 615,7 млн. грн., що у 1,8 рази більше за обсяги надходжень I кварталу 2012 р. [9]. Зазначимо, що таке зростання відбулося в основному через збільшення кількості платників податку: фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва.

До місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів у 2014 р. надійшло 8,1 млрд. грн., що на 10,1% більше аналогічного показника 2013 р. Їх частка у структурі доходів місцевих бюджетів зросла на 1,0 в. п. і склала 8,0% [10] (рис. 1).

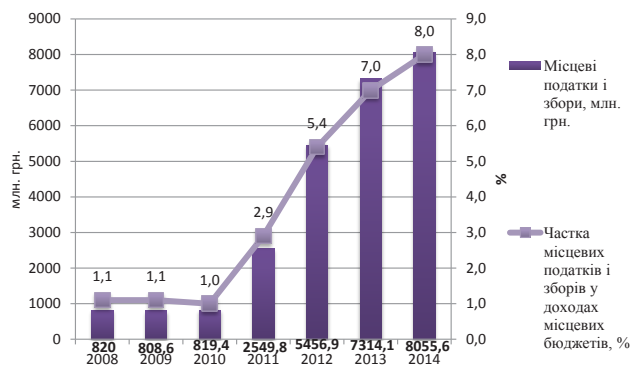


Рис. 1. Динаміка надходжень місцевих податків і зборів, 2008–2014 рр.

Джерело: дані Державної казначейської служби України і розрахунки автора

Підвищення питомої ваги місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів відбулось за рахунок включення до їх складу єдиного податку.

Таким чином, після прийняття Податкового кодексу України відбулось зростання частки місцевих податків і зборів в доходах місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних

трансфертів. Якщо протягом 2008–2010 рр. зазначений показник утримувався на рівні 1%, то в 2012 та 2014 рр. – відповідно 2,9% та 8%. Зазначене зростання в основному відбулось за рахунок включення до переліку місцевих податків і зборів єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва (рис. 2).

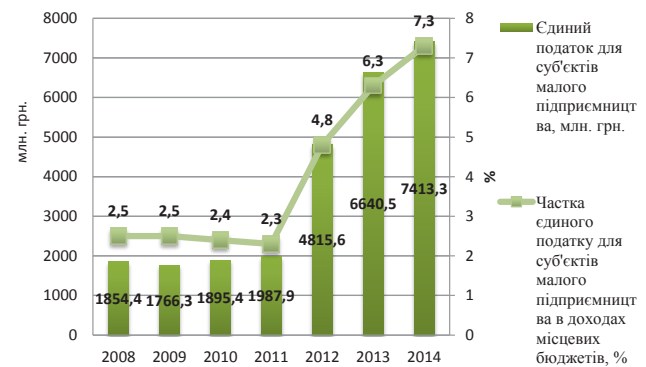


Рис. 2. Динаміка надходжень єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва, 2008–2014 рр.

Джерело: дані Державної казначейської служби України і розрахунки автора

За рис. 2 видно, що у 2014 р. надійшло 7,4 млрд. грн. єдиного податку, що на 11,6% більше за обсяги надходжень 2013 р. Зазначимо, що таке зростання відбулося в основному через збільшення кількості фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва.

На рис. 3 представлена динаміка надходжень єдиного податку в розрізі юридичних та фізичних осіб.

За рис. 3 видно, що після 2011 р. спостерігається стійка тенденція до зростання надходжень єдиного податку з фізичних осіб.

Проте, незважаючи на певні позитивні зрушення, звернемо увагу на те, що система місцевого оподаткування в Україні має певні недоліки, зокрема це: незначна фінансова роль місцевих податків і зборів; вузький перелік цих податків і зборів в порівнянні з іншими країнами; відсутність у органів місцевого самоврядування права самостійно запроваджувати власні податки і збори на своїй території; низька зацікавленість місцевих органів влади додатково залучати кошти від справляння місцевих податків і зборів; відсутність взаємозалежності між рівнем суспільних послуг, які надаються на певній території, із податковим потенціалом території.

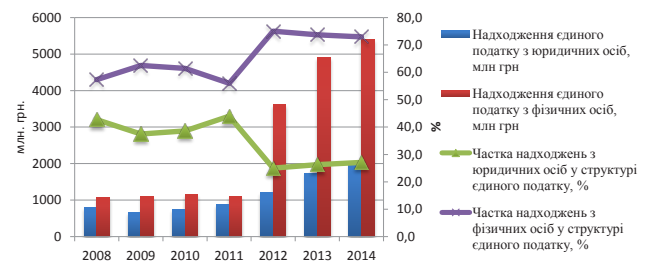


Рис. 3. Динаміка надходжень єдиного податку з юридичних і фізичних осіб, 2008–2014 рр.

У міжнародній термінології місцеві податки і збори визначаються як локальні податки і вони є основою дохідної частини місцевих бюджетів більшості західних держав. Місцеві органи влади в багатьох країнах (США, Франція, Італія) наділені правом самостійно встановлювати місцеві податки та збори.



У різних країнах неоднакова кількість місцевих податків і зборів. Так, у Великій Британії існує один такий податок, який стягується з нерухомого майна – землі, будівель, крамниць, установ, заводів і фабрик, причому сільськогосподарські угіддя та будівлі на них, церкви оподаткуванню не підлягають. В Японії існують три основні місцеві податки: підприємницький податок, який нараховується на прибуток, корпоративний муніципальний податок та зрівняльний податок, що є фіксованою сумою податку, розмір якої залежить від розміру капіталу юридичної особи та чисельності працюючих. Найбільшу кількість місцевих податків запроваджено у Бельгії – 100, в Італії – 70, у Франції – понад 50. У США запроваджено такі місцеві податки, як податок з продажу, місцевий прибутковий податок, податки на прибуток корпорацій, на спадок, майновий податок [11].

В Україні місцеве оподаткування поки що не виконує ні фіскальної, ні регулюючої функції, а є другорядним відносно державного оподаткування. Саме тому вітчизняна система місцевого оподаткування, потребує подальшого розвитку у контексті зміцнення фінансових основ органів місцевого самоврядування.

Погоджуємось, що одним із напрямів перспективного розвитку системи місцевого оподаткування в Україні є дотримання певних наступних критеріїв [1, с. 22–23]:

– ефективності – встановлений податок повинен приносити дохід не менший, ніж адміністрування його збору, при цьому дохід повинен бути максимально великим, щоб не допустити встановлення великої кількості податків. Другий критерій ефективності пов'язаний з економічною ефективністю. Майже всі податки впливають на розвиток підприємництва в регіоні. Надвисокі податки сприяють відтоку бізнесу з даного регіону. Практика засвідчує, що справляння податків максимально ефективне, коли від них складно ухилитися. Так, податок на нерухомість вважається ефективним, оскільки власники практично не можуть ухилитися від сплати цього податку. Разом з тим крива Лаффера показує, що встановлення максимальних ставок не приносить максимальних надходжень від податків в місцевий бюджет;

– справедливості – досить суб'єктивна характеристика. Застосовується такий критерій справедливості – за однакових обставин на платників податків має накладатися однаковий податок;

– принцип користування благами є альтернативою принципу справедливості, орієнтованого на платоспроможність. Згідно з принципом користування благами, щоб задовольнявся критерій справедливості, з обох платників податків, які отримують однакову вигоду від якоїсь комунальної послуги, повинні стягуватися однакові податки (незалежно від їхньої платоспроможності);

– прив'язаність податків до місцевих видатків. Податки повинні бути чітко пов'язані з видатками місцевої влади, щоб платники знали про підзвітність їм місцевої влади за те, як використовуються податкові надходження;

– гнучкість – місцева податкова система повинна стимулювати розвиток пріоритетних сфер бізнесу в конкретному регіоні та гнучко реагувати на зміни в фіскальній та інфляційній політиці держави.

Вважаємо, що перелічені критерії встановлення місцевих податків і зборів є основою для перспективного розвитку системи місцевого оподаткування в Україні.

**Висновки.** Обґрунтовано, що діюча на сьогодні в Україні система місцевих податків і зборів, як і податкова система країни в цілому, потребує удосконалення, оскільки вона має, з одного боку, забезпечити достатню кількість власних доходів місцевих бюджетів, а з іншого – бути інструментом місцевої соціально-економічної політики, спрямованої на виконання завдань збалансованості економіки та розвитку регіонів.

Пошук шляхів збільшення обсягу місцевих податків і зборів повинен йти не лише в напрямку простого збільшення платників податків та розширення бази оподаткування, а й у напрямку встановлення таких податків, які б забезпечували достатній обсяг надходжень, що надасть можливість створити надійне джерело дохідної частини місцевих бюджетів. Дотримання цих вимог є запорукою створення міцної, стабільної системи місцевого оподаткування в Україні.

### Література:

1. Бондарук Т.Г. Місцеві податки та збори в Україні: суперечності та перспективи розвитку / Т.Г. Бондарук, І.О. Мельничук // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації: збірник наукових праць. – К.: Інтердрук, 2014. – С. 17–24.
2. Геєць В. Формування доходної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи / В. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 1. – С. 9–30.
3. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / І.О. Луніна, О.П. Кириленко, А.В. Лучка [та ін.]; за ред. І.О. Луніної; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2010. – 320 с.
4. Каспрук А.Ю. Доходи місцевих бюджетів: проблеми забезпечення та резерви збільшення / А.Ю. Каспрук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9(2). – С. 60–70.
5. Тришак Л.С. Оцінка системи місцевого оподаткування та напрямки її вдосконалення / Л.С. Тришак // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – С. 85–87.
6. Бондаренко Д. Місцеві податки та збори у контексті податкового кодексу України: теоретико-порівняльний аспект / Д. Бондаренко, В. Чернадчук // Науково-теоретична конференція викладачів, аспірантів, співробітників та студентів юридичного факультету: тези доповідей: у 3-х ч. Ч. 1 (Суми, 20 квітня 2011 р.); відп. за вип. С.І. Дегтярьов, В.І. Горевий. – Суми: СумДУ, 2011. – С. 9–15.
7. Податковий кодекс України від 02.12.10 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>.
8. Бондарук Т.Г. Місцеві фінанси: [навчальний посібник] / Т.Г. Бондарук. – К.: Інформ.-аналіт. агенство, 2013. – 529 с.
9. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-березень 2013 р. / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2013. – 70 с.
10. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 р. / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.
11. Сошка Н.В. Суперечності та перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні / Н.В. Сошка [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=783>.

**Винницкая О.А. Местные налоги в доходах местных бюджетов**

**Аннотация.** В статье исследованы роль и значение местных налогов в доходах местных бюджетов, рассмотрены проблемные аспекты и противоречия местного налогообложения, обоснованы перспективы развития местных налогов и сборов в Украине, обоснованы перспективные направления усиления их фискального значения.

**Ключевые слова:** доходы местных бюджетов, местные налоги и сборы, система местных налогов, местное налогообложение, местное самоуправление.

**Vinnytska O.A. Local taxes in lokal budget revenues**

**Summary.** In the article examined the role and the meaning of the local taxes in taxes of local budgets, considered the problem aspects and contradictions of local taxation substantiated the perspectives of local taxes in Ukraine, prospects of reasonable directions of strengthening their fiscal value.

**Keywords:** local budget revenues, local taxes, the system of local taxes, local taxation, the city self-government.

*Михальчишина Л.Г.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри аудиту та державного контролю,  
Вінницький національний аграрний університет*

## ЦІННІ ПАПЕРИ: ВИДИ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ДЛЯ ОБЛІКОВИХ ЦІЛЕЙ

**Анотація.** У статті досліджено класифікацію цінних паперів, що визначає спосіб вираження прав та відображення операцій з цінними паперами в бухгалтерському обліку, проаналізовано існуючі підходи до класифікації цінних паперів різних авторів.

**Ключові слова:** цінні папери, вексель, акція, облігація, емітент, бухгалтерський облік, документи.

**Постановка проблеми.** Класифікація будь-якого об'єкту має важливе значення для правильної організації бухгалтерського обліку та господарського контролю, а особливо цінних паперів, адже існує безліч їх видів, що суттєво ускладнює роботу бухгалтера. В сучасній науці існує багато теоретично обґрунтованих системно-комплексних підходів до визначення ознак класифікації цінних паперів. Але при цьому автори не замислюються над необхідністю таких громіздких класифікацій та можливістю їх практичного застосування. Адже будь-яка класифікація досить умовна, і все залежить від того, з погляду якого суб'єкта ринку розглядаються ті чи інші цінні папери. Саме тому віднесений не до своєї групи цінний папір приносить не виправдані доходи або витрати.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням класифікації цінних паперів займалися такі автори, як: Т. Бердникова, В. Бірюков, О. Винник, М. Войнаренко, А. Гордєєва, І. Гранцев, Е. Гурова, С. Довгий, В. Козак, Ю. Кравченко, С. Мошенський, А. Пилипенко, О. Пономаренко, Н. Пономарьова, О. Онуфрієнко, І. Орлов та ін. У працях зазначених авторів вирішується дуже багато важливих питань, проте вони мають, як правило, несистемний характер та частіше за все не вирішують конкретних проблем.

**Мета статті** полягає в тому, щоб проаналізувати основні існуючі види цінних паперів та надати відповідні пропозиції систематизації їх для облікових цілей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Класифікація цінних паперів – це поділ цінних паперів на види за певними ознаками, що їм властиві. Всі цінні папери можна розділити на види та типи. В свою чергу, в межах одного виду цінних паперів виділяють їх різновиди. Тому слід з'ясувати відмінності між поняттями «вид» і «тип» для цінних паперів.

Вид – це сукупність цінних паперів, для якої всі ознаки, притаманні їм, є спільними та однаковими.

Різновид – цінні папери одного виду, які відрізняються між собою рядом ознак. Наприклад, вексель – це вид цінного паперу, а простий чи переказний – різновид векселя.

Тип цінних паперів об'єднує в собі різні види та різновиди цінних паперів поєднаних між собою певною ознакою.

О. Юлдашев залежно від критеріїв класифікації поділяє цінні папери на кілька груп. Так, доктрина континентальної системи права поділяє цінні папери на підставі природи прав, що вони оформляють, на такі групи:

– грошові цінні папери (векселі, чеки, облігації тощо), в яких виражено право вимоги визначеної грошової суми;

– цінні папери участі (акції та їх різновиди), в яких виражено право участі в акціонерному товаристві або іншому господарчому товаристві;

– товарні цінні папери (коносамент, делівері ордер, варант та ін.), в яких виражено право на товар.

Англо-американська доктрина містить іншу класифікацію оборотних документів відповідно до їх природи і поділяє їх на групи:

– інвестиційні папери – оборотні документи, що підтверджують право участі в акціонерному товаристві (акції) або відносини позики між їхнім власником (позикодавцем) і позичальником (облігації);

– торговельні папери – оборотні документи – вексель, чек, депозитний сертифікат;

– товаророзпорядчі документи – оборотні документи, подібні за своїми ознаками до товарних цінних паперів [1].

М. Войнаренко, С. Мошенський, Н. Пономарьова цінні папери поділяють на такі групи, як: пайові, боргові, похідні та приватизаційні [2].

До пайових цінних паперів належать: акції, інвестиційні сертифікати, сертифікати ФОН, за якими емітент не несе зобов'язання повернути кошти, інвестовані в його діяльність, але які засвідчують його участь у статутному капіталі, надають їх власникам право на участь в управлінні підприємством, одержання частини прибутку у вигляді дивідендів та частини майна при ліквідації емітента.

До боргових цінних паперів належать: облігації, державні казначейські зобов'язання, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі тощо, за якими емітент несе зобов'язання повернути у визначений термін кошти, інвестовані у його діяльність; вони не надають їх власникам права на участь в управлінні емітента.

До похідних цінних паперів належать: опціони, включаючи фондові варанти, ф'ючерсні контракти, депозитарні свідоцтва (розписки) тощо. Вони засвідчують зобов'язання щодо прав власності, внаслідок виконання яких відбувається перехід права власності на базовий актив та/або проводяться розрахунки на підставі ціни (величини) базового активу. Базовим активом можуть бути товари, сировина, фінансові та кредитні інструменти, валютні цінності.

Приватизаційні папери. Документи, які засвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового та земельного фонду.

В. Щербина [3] виділяє додатковий тип – товаророзпорядчі цінні папери, які надають їхньому держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах. Такими є коносамент, складські свідоцтва. Коносамент – це товаророзпорядчий документ, який підтверджує наявність і зміст договору мор-

ського перевезення вантажу. Згідно зі ст. 137 Кодексу торгового мореплавства України [4], після приймання вантажу до перевезення коносамент є доказом приймання перевізником вантажу, зазначеного в коносаменті. Коносаменти можуть бути іменними, ордерними та на пред'явника. Випуск та обіг складських свідоцтв (простих, подвійних, заставних (варантів) регулюється ст. ст. 961–966 Цивільного кодексу України (ЦКУ) [5] та Законом України від 4 липня 2002 р. «Про зерно та ринок зерна в Україні» [6]. Такі ж групи цінних паперів зазначені в ст. 195 ЦКУ.

В Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 20.09.2015 р. № 692-VI [7], наводяться інші групи, а саме:

1) пайові цінні папери – цінні папери, які посвідчують участь їх власника у статутному капіталі (крім інвестиційних сертифікатів та сертифікатів ФОН), надають власнику право на участь в управлінні емітентом (крім сертифікатів ФОН) і отримання частини прибутку, зокрема у вигляді дивідендів, та частини майна у разі ліквідації емітента (крім сертифікатів ФОН). До пайових цінних паперів відносяться: (акції; інвестиційні сертифікати; сертифікати ФОН);

2) боргові цінні папери – цінні папери, що посвідчують відносини позики і передбачають зобов'язання емітента або особи, яка видала неемісійний цінний папір, сплатити у визначений строк кошти, передати товари або надати послуги відповідно до зобов'язання. До боргових цінних паперів відносяться: (облігації підприємств; державні облігації України; облігації місцевих позик; казначейські зобов'язання України; ощадні (депозитні) сертифікати; векселі);

3) іпотечні цінні папери – цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів. До іпотечних цінних паперів відносяться: (іпотечні облігації; іпотечні сертифікати; заставні);

4) приватизаційні цінні папери – цінні папери, які посвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду;

5) похідні цінні папери – цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів;

6) товаророзпорядчі цінні папери – цінні папери, які надають їхньому держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах [7].

Отже, проаналізувавши класифікацію цінних паперів за групами, ми бачимо певні розбіжності. В Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» наявні такі групи, як іпотечні цінні папери, та приватизаційні цінні папери, а в ЦКУ таке групування відсутнє. Варто зазначити, що такі види цінних паперів, як іпотечні облігації, іпотечні сертифікати та заставні за ЦКУ, відносяться до пайових цінних паперів, що суперечить економічній сутності даних паперів. Що, відповідно, спричинило виникнення в законодавстві України такого недоліку, як відсутність переліку видів цінних паперів з таких груп цінних паперів, як приватизаційні, похідні та товаророзпорядчі цінні папери. Відсутність комплексного підходу дозволяє внести свої пропозиції щодо удосконалення класифікації цінних паперів, а саме доповнити ст. 195. «Групи та види цінних паперів» ЦКУ.

Цінні папери класифікуються за рядом ознак, які визначають як спосіб вираження прав, так і метод відображення операцій з ними в бухгалтерському обліку. Проаналізувавши підходи до класифікації цінних паперів різних авторів, спостерігається застосування значної кількості ознак, відповідно до яких виділяють понад 140 видів.

Проте ми не вбачаємо потребу бухгалтера досліджувати всю сукупність ознак для правильного відображення тієї чи іншої операції з цінними паперами, тому доцільним буде виділити головні класифікаційні ознаки (рис. 1).

В основі класифікації цінних паперів лежить їх цільове призначення, яке визначає умови випуску, котирування і доходності.

Детальніше розглянемо класифікацію цінних паперів за такою ознакою, як належність прав. Ці папери поділяють на такі види:

– пред'явницькі, коли права, засвідчені цінним папером, належать будь-якій особі, що є його власником. При цьому для передання іншій особі прав, засвідчених цінним папером на пред'явника, досить вручення цінного папера цій особі;

– іменні, коли власником цінного папера визнається лише зазначена в ньому особа. Права, засвідчені іменним цінним папером, переходять до іншої особи лише у разі випуску замість попереднього цінного папера нового із зазначенням імені нового її власника, а в реєстрі цінних паперів – відповідного запису;

– ордерні, коли зазначена в цінному папері особа може як сама здійснити права, надані цим папером, так і передати ці права іншій особі за допомогою спеціального передатного напису на цінному папері (індосаменту). При цьому зазвичай індосант несе відповідальність не тільки за існування права, засвідченого цінним папером, а й за його здійснення. Індосамент може бути бланковим (без зазначення особи, якою повинно бути здійснене виконання) або ордерним (із зазначенням особи, якою або за наказом якої повинно бути здійснене виконання). Індосамент буває обмежений тільки дорученням здійснювати права, засвідчені цінним папером, без передання цих прав індосатові. У цьому разі індосат виступає представником індосанта [1, с. 234].

Найбільш типовими видами цінних паперів, які випускаються і знаходяться в обігу на ринках цінних паперів різних



Рис. 1. Класифікація цінних паперів для цілей бухгалтерського обліку

Джерело: власна розробка



країн світу, є такі види: акції, облигації, векселі, тому розглянемо їх більш детальніше.

Проведений огляд термінології в довідковій та навчальній літературі поняття «акція» показав, що найважливішими ознаками є такі: акція є одним із видів цінного паперу; не має установленого строку обігу; засвідчує пайову участь власника у ста-

тутному капіталі акціонерного товариства; засвідчує майнові та немайнові права як співвласника акціонерного товариства.

Проаналізувавши різноманітні авторів, можна стверджувати, що акція – це цінний папір без установленого строку обігу, який посвідчує внесення визначеного паю у статутний капітал акціонерного товариства (компанії), дає право на участь в управлінні ним і на одержання частини прибутку у формі дивідендів, а також на участь у розподілі майна при ліквідації товариства (компанії).

Класифікація акцій у законодавстві є неповною та не задовольняє потреби користувачів такої інформації. Проаналізувавши праці таких вчених, як Т.Б. Бердникова, М.П. Войнаренко, С.О. Довгий, В.А. Мельник, С.З. Мошенський, Н.А. Пономарьова, І.В. Орлов та ін., можна стверджувати, що акція має велику кількість різновидів (рис. 2).

Варто зауважити, що однією з найбільш важливих характеристик акцій є вартість. Оскільки акція являє собою грошовий документ, то, відповідно, її вартість повинна бути відображена в грошовому еквіваленті. Розрізняють такі види вартості акцій, як: номінальна, емісійна, ринкова та балансова вартість.

Облігації за своєю сутністю є цінним папером та інструментом позики, який передбачає, що емітент є боржником власника облигації; власник облигації є кредитором, або позикодавцем емітента. Умовами емісії облигацій чітко визначаються терміни та форми сплати номінальної вартості облигації та фіксованого відсоткового доходу. Також облигації можуть мати забезпечення.

Отже, економічна сутність облигацій реалізується у боргових відносинах, які виникають між емітентом облигацій (позичальником) щодо залучення фінансових ресурсів і між власником облигацій (кредитором) щодо розміщення тимчасово вільних фінансових ресурсів в облигації та отримання доходу у вигляді відсотків у визначений термін.

Варто зауважити, що класифікація облигацій, як і акцій, у законодавстві є неповною та не задовольняє потреби користувачів такої інформації. Дослідивши праці таких вчених, як М.П. Войнаренко, С.О. Довгий, В.А. Мельник, С.З. Мошенський, Н.А. Пономарьова, С.Я. Огородник, О.Р. Романенко та ін., можна стверджувати, що облигації також мають велику кількість різновидів (рис. 3).

Випуск облигацій є ефективним інструментом для залучення додаткових коштів. Наприклад, підприємство бажає розширити своє виробництво, для цього потрібно придбати конвеєр, що є важливим, але коштів для такої діяльності немає, і тому виникає потреба у випуску облигацій. І внаслідок цього випуск одержують необхідні тимчасово вільні кошти, що належать фізичним або юридичним особам, які виступають в ролі інвесторів.

Наступним поширеним на території України цінним папером є вексель. На основі проведеного дослідження термінології в довідковій та навчальній літературі можна сказати, що вексель – це письмове боргове зобов'язання встановленої форми, що дає його власнику (векселедержателю) право вимагати

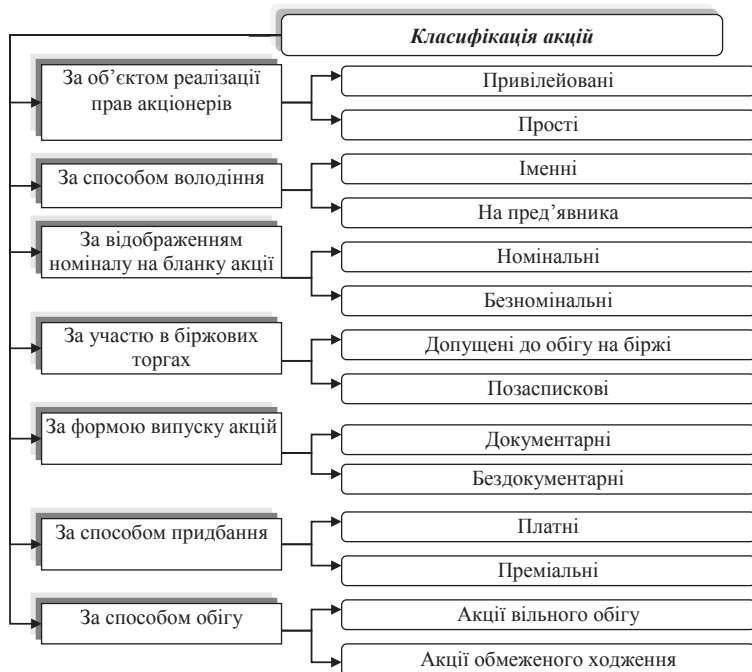


Рис. 2. Узагальнена класифікація акцій для цілей бухгалтерського обліку

Джерело: власна розробка



Рис. 3. Узагальнена класифікація облигацій для цілей бухгалтерського обліку

Джерело: власна розробка

від боржника (векселедавця) сплати зазначеної у векселі суми грошей у вказаний строк.

Вексель поділяється на два види, а саме на простий та переказний. Варто зазначити, що такого розподілу дотримуються майже всі автори, які розглядали сутність та класифікацію такого цінного паперу, як вексель, зокрема, О.В. Амеліна, І.В. Орлов, Т.Б. Бердникова, І.В. Гранцев, С.О. Довгий, А.В. Калина, В.А. Мельник. Проте, крім даної класифікації, також розрізняють інші види даного цінного паперу (рис. 4).

Проаналізувавши класифікацію векселів, можна сказати, що є два основних видів векселів: простий та переказний. Простий вексель, на думку О.В. Амеліної, – вексель, що містить просте і нічим необумовлене зобов'язання векселедавця (боржника) сплатити певну суму векселедержателю (кредитору) [1, с. 6]. Даний вексель також носить назву соло-вексель.

Переказним векселем (тратою), є вексель, що має простий і нічим не обумовлений наказ векселедавця (трасанта) третій особі (трасату-платнику) сплатити певну суму отримувачу або за його наказом.

Як бачимо з рис. 4, векселі, крім основних видів – простих і переказних, розподіляються на багато інших форм – в залежності від призначення, строку дії, ступеня фінансового забезпечення, ступеня надійності, форми оплати та інших характеристик.

**Висновки.** Таким чином, живляючи поняття «цінний папір», розуміють категорію, якій притаманні певні спільні риси, що об'єднують усі види цінних паперів. Безумовно, не можна не погодитись з тим, що при більш детальному визначенні цінного паперу необхідне виділення більш конкретних ознак певних видів цінних паперів, що дозволяє повніше їх охарактеризувати.

Проведений аналіз існуючого різноманіття класифікацій цінних паперів і висловлені зауваження і пропозиції розкривають багатогранність вказаної наукової категорії, що дає можливість повною мірою врахувати їх найважливіші характеристики при організації ефективної системи бухгалтерського обліку.

#### Література:

1. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право: теоретичні та прикладні аспекти / О.Х. Юлдашев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/712/1>.
2. Войнаренко М.П. Корпоративні цінні папери: обліково-фінансовий аспект: монографія / М.П. Войнаренко, С.З. Мошенський, Н.А. Пономарьова. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 260 с.
3. Щербина В.С. Господарське право: [підручник] / В.С. Щербина; 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Юрінком Інтер, 2009. – 640 с.
4. Кодекс торговельного мореплавства України від 23.05.1995 р. № 176/95-ВР 84 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/176/95-vp/ed20110406/page3>.
5. Цивільний кодекс України від 16.01.03 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № № 40–44. – С. 1216–1454.

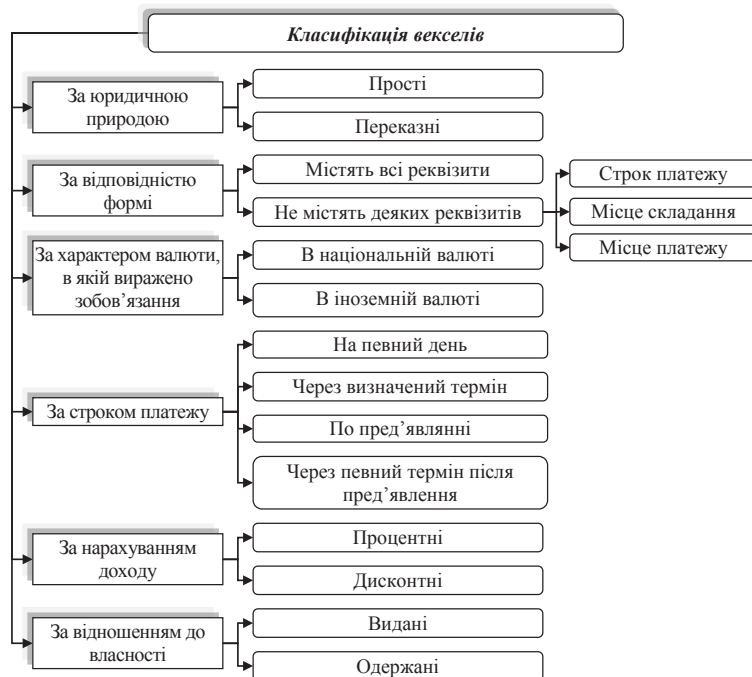


Рис. 4. Узагальнена класифікація векселів для цілей бухгалтерського обліку

6. Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні» від 04.07.2002 р. № 37-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/37-15>.
7. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.20343.0>.
8. Амеліна О.В. Облік та контроль операцій з векселями в системі управління фінансовими ресурсами комерційних банків: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит (за видами економічної діяльності)» / О.В. Амеліна. – Київ, 2008. – 19 с.

#### Михальчишина Л.Г. Ценные бумаги: виды и систематизация для учетных целей

**Аннотация.** В статье исследована классификация ценных бумаг, определяющая способ выражения прав и отражения операций с ценными бумагами в бухгалтерском учете, проанализированы существующие подходы разных авторов к классификации ценных бумаг.

**Ключевые слова:** ценные бумаги, вексель, акция, облигация, эмитент, бухгалтерский учет, документы.

#### Mykhalchyshyna L.G. Securities: types and for systematization accounting purposes

**Summary.** In the article the classification of securities which determines how the rights of expression and the method of mapping operations with securities in the accounting, analyzes existing approaches to the classification of securities of different authors.

**Keywords:** securities, exchange, stocks, bonds, the issuer, accounting documents.

*Плахтій Т.Ф.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри організації обліку та звітності,  
Вінницький національний аграрний університет*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

**Анотація.** У статті виділено і обґрунтовано базисні імперативи якісної системи обліку. Проаналізовано причини існування варіативності в поглядах дослідників стосовно застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку. Виділено три групи показників якості в бухгалтерському обліку (показники якості облікової системи, показники якості процесу функціонування облікової системи, показники якості результату функціонування облікової системи).

**Ключові слова:** якість в бухгалтерському обліку, якісна система обліку, якість облікової інформації, якісні характеристики фінансової звітності.

**Постановка проблеми.** На сьогодні якість є одним із найбільш важливих факторів розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства, що уможливує її використання для подальшого удосконалення й розвитку сфери інформаційних послуг, зокрема, формування і надання облікової інформації зацікавленим користувачам для прийняття економічних рішень.

Аналіз сучасного стану розвитку облікової науки дозволив встановити, що незважаючи на широке використання поняття «якість» в наукових працях з бухгалтерського обліку як дослідниками в радянський період [3], так і науковцями-сучасниками [1; 5; 10; 15 та ін.], на сьогодні відсутні єдині підходи щодо його застосування. Така ситуація характеризується наявністю значної кількості трактувань даного поняття та підходів дослідників до виділення набору критеріїв оцінки якості в бухгалтерському обліку. Це свідчить як про актуальність і необхідність розгляду даного питання, так і відображає відсутність глибоких напрацювань в даній сфері, що зумовлює виникнення значної кількості різноманітних підходів, які досить складно між собою порівняти, що загалом стає на заваді побудови дієвої науково обґрунтованої системи заходів із покращання якості облікової інформації. В окремих випадках подібні досить поверхневі дослідження в сфері якості облікової інформації призводять до поступового формування хибних ідей та положень, що поступово укорінюються в обліковій літературі.

Для формування єдиного бачення подальшого якісного розвитку облікової системи підприємства необхідним є застосування сучасних підходів побудови системи якості, що дозволить використати існуючі напрацювання в даній сфері та забезпечити формування інформаційної системи, що генеруватиме якісну облікову інформацію. Підвищення якості облікової інформації, що використовується при прийнятті управлінських рішень, дозволить одержати додатковий економічний ефект та в цілому прискорить темпи розвитку національної економіки.

Окрім цього, ще одним із факторів, що визначає необхідність проведення досліджень в сфері підвищення якості облікової інформації, є мінливість системи підприємства під дією внутрішніх та зовнішніх впливів, що виступає предметом бух-

галтерського обліку. В контексті адаптації облікової системи до таких змін і враховуючи те, що остання призначена для здійснення складних за структурою процесів перетворення облікових даних (калькулювання, оцінка), має бути удосконалена методика оцінки якості облікової інформації у відповідності до змін функціонування об'єкта управління та системи її інформаційного забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам аналізу сутності та підвищенню напрямів якості облікової інформації приділяли увагу А.В. Глушенко, Д. Ебуді, Н.Ю. Єршова, Т.Г. Камінська, Л.С. Корабельникова, Л.М. Крамаровський, Л.Н. Кузнецова, С.А. Кузнецова, С.О. Левицька, С. Ляйтнер, В.Ф. Максимова, А.Б. Малявко, О.В. Назаренко, Т.Д. Поплаухіна, Н.Л. Правдюк, Є.С. Соколова, А.А. Солоненко, О.Н. Харченко та ін.

**Мета статті** полягає в аналізі теоретичних аспектів оцінки якості облікової інформації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бухгалтерський облік як наука, що досліджує закономірності інформаційного відображення господарської діяльності підприємства за допомогою використання облікового інструментарію, має розвиватись в напрямі підвищення рівня якості облікових систем, що зазвичай стосується проблеми підвищення рівня якості облікової інформації.

При формуванні будь-якої системи наукових знань, зокрема якості облікової інформації, передусім мають бути виділені її фундаментальні засади, за допомогою яких відбувається фіксація найбільш істотних властивостей та відносин господарської діяльності підприємства. Розробка сукупності взаємопов'язаних законів і категорій для роз'яснення особливостей функціонування такої системи наукових знань свідчить про появу концепцій та теорій, що є передумовою формування наукової парадигми.

Важливу роль при застосуванні якісного підходу в бухгалтерському обліку займає окреслення можливостей його використання для подальшого розвитку облікової науки та умов, при дотриманні яких можна говорити про можливість використання поняття «якість облікової інформації».

Питання якості облікової інформації може розглядатись лише в контексті розуміння облікової інформації як продукту технологічного процесу її збору, обробки, переробки та відображення в бухгалтерській звітності (фінансовій, управлінській тощо), а також її подальшого збереження. Подібні технологічні процеси притаманні будь-яким інформаційним системам, які є складовими інформаційної системи управління підприємством (маркетингової, логістичної тощо). Облікова інформація, як і будь-який інший матеріальний або інформаційний продукт, виробляється з метою задоволення потреб кінцевих споживачів – користувачів облікової інформації, тому відповідає певному рівню якості.



На думку Т.Д. Поплаухіної, таку багатоаспектну категорію, як «якість», можна застосовувати до будь-якого об'єкту, що забезпечує задоволення вимог споживачів, зокрема, і до облікової системи підприємства [8, с. 202]. Тобто, виходячи із універсальності категорії «якість», існує можливість застосування якісного підходу для дослідження різноманітних об'єктів незалежно від їх форми (матеріальної чи нематеріальної).

Таким чином, побудова на підприємстві якісної системи обліку – облікової інформаційної системи, що забезпечує генерування високоякісної інформації для прийняття управлінських рішень, можливе за умови наявності трьох базисних імперативів: користувачі облікової інформації; якість облікової інформації; облікова інформація як інформаційний продукт (рис. 1).

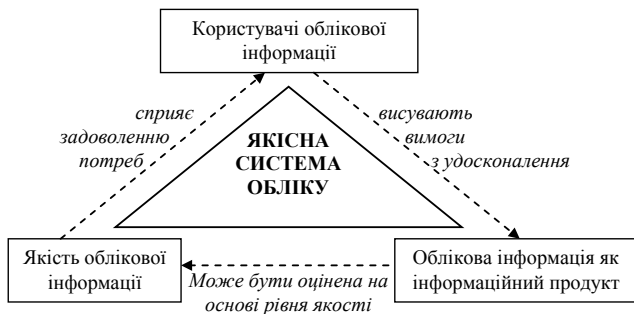


Рис. 1. Базисні імперативи якісної системи обліку

Виходячи із виділених імперативів, які складають логічно струнку систему взаємовідносин, користувачі мають виступати основним суб'єктом, від вимог якого залежить подальший розвиток облікової системи, що забезпечує генерування інформації для прийняття рішень. Тому проведення аналізу вимог користувачів у порівнянні із можливостями облікової системи має бути одним із початкових етапів організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Виходячи із твердження, що облікова інформація є інформаційним продуктом, вона може бути оцінена на основі застосування якісного підходу, що передбачає визначення якісних характеристик, властивостей, ознак та особливостей облікової інформації.

Задоволення потреб заінтересованих користувачів, виходячи із якісного підходу, відбувається у випадку досягнення необхідного рівня якості – сукупності властивостей облікової інформації, що генерується обліковою системою.

При цьому слід обов'язково враховувати, що в залежності від кількості користувачів облікової інформації, у випадку наявності у них дещо відмінних інтересів, ускладнюється структура якісної системи обліку. Зокрема, збільшується набір характеристик і властивостей облікового інформаційного продукту, його якості. У випадку наявності повністю протилежних інтересів у різних груп користувачів облікової інформації виявляється неможливим побудувати єдину систему характеристик (параметрів) її якості та, відповідно, єдину методику оцінки якості облікової інформації.

Якість облікової інформації як продукту функціонування інформаційної системи змінюється у відповідності до технології функціонування системи (програмних, технічних, людських та інших ресурсів), що забезпечують виконання певних технологічних операцій. В цілому рівень якості облікової інформації залежить від причин невиконання встановлених умов забезпечення якості, що може бути викликано помилками збору і обробки облікових даних, їх викривленням, запізненнями при подачі інформації тощо.

Побудова якісної системи обліку на основі використання поняття якості облікової інформації можлива лише за умови врахування таких принципово важливих положень:

1. Якість є іманентною характеристикою облікової інформації, що можна визначити лише у співвідношенні із певними потребами користувачів облікової інформації. Відповідно, запити користувачів, що перебувають під впливом змін економічної кон'юнктури, є відправною точкою для побудови системи характеристик облікової інформації. В той же час потреби користувачів можуть як бути відомими на момент розробки облікової системи, так і прогнозованими, тобто передбачається можливість їх появи, викликана певними факторами.

2. Розробка якісної облікової системи може відбуватись за умови використання облікової інформації суто за її призначенням – для прийняття рішень заінтересованими користувачами. В іншому випадку її використання всі можливі результати оцінки якості облікової інформації будуть марними та недоцільними.

Дані принципові положення є характеристиками якісного підходу, який можна застосовувати для підвищення функціонування облікових систем підприємства.

На сьогодні серед дослідників відсутня єдина точка зору стосовно того, до якого об'єкту слід застосовувати якісний підхід в бухгалтерському обліку. Вчені виділяють наступні об'єкти, стосовно яких можна сформулювати систему показників, що характеризують його якість (табл. 1).

Таблиця 1

Варіативність в поглядах дослідників стосовно застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку

Підхід, що пропонується використовувати	Вчені, що дотримуються підходу
Якість обліково-аналітичного забезпечення	О.В. Назаренко [7, с. 308], Н.Л. Правдюк [9, с. 88]
Якість облікової системи	Т.Г. Камінська [2, с. 406], А.А. Солоненко [11, с. 25]
Якість процесу бухгалтерського обліку	Л.М. Крамаровський, В.Ф. Максимова [3, с. 30–31]
Якість облікової інформації	С.А. Кузнєцова [5, с. 132–133], Є.С. Соколова [10, с. 18], О.Н. Харченко, А.А. Туровець [12, с. 78]
Якість облікової інформації з системи управлінського обліку	С. Ляйтнер [15, с. 17–18]
Якість облікового інформаційного ресурсу	С.О. Левицька, К.О. Іващенко [6, с. 68]
Якість бухгалтерської звітності	Л.Н. Кузнєцова [4, с. 5], Я.В. Шеверя [13, с. 302]
Якість конкретного показника бухгалтерської звітності	Дж. Ебуді, Дж. Хьюз та Дж. Лью [14, с. 650–654]

Наведені в таблиці 1 підходи авторів розміщені за ознакою зменшення обсягу об'єкта, щодо якого розраховуються показники оцінки рівня його якості, від загальної системи обліково-аналітичного забезпечення управління до конкретного показника бухгалтерської звітності, на основі якого приймаються управлінські рішення.

Існування такої кількості підходів вчених (табл. 1) пояснюється природою бухгалтерського обліку як інформаційної системи з відповідним набором характеристик (програмного,



технічного, організаційного забезпечення тощо), що забезпечує формування інформаційного продукту, який споживається значною кількістю користувачів.

В результаті виникає цілий ряд вимог, які висуваються користувачами облікового інформаційного продукту як до кінцевого результату функціонування системи і його структурних складових, так і до інструментальних засобів облікової системи, умов її експлуатації, що є специфічними для кожного конкретного підприємства і залежать як від рівня кваліфікації облікового персоналу, організаційної дисципліни, так і від рівня технічного оснащення облікової системи. Відповідно, за умов існування відмінності вимог користувачів і конкретних умов експлуатації облікової системи підприємства виникає значна кількість пропозицій авторів до виділення об'єктів, щодо яких можна застосовувати якісний підхід в бухгалтерському обліку.

З метою формування загальної системи показників якості в бухгалтерському обліку запропоновано їх класифікувати в залежності від особливостей функціонування облікової системи на підприємстві, при цьому слід враховувати, що на кожну з виділених груп показників впливають відповідні фактори (рис. 2).

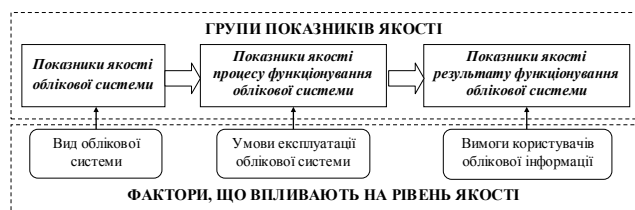


Рис. 2. Види показників якості в бухгалтерському обліку та фактори, що впливають на них

Відповідно, слід виокремлювати наступні групи показників якості в бухгалтерському обліку:

– показники якості облікової системи як сукупності елементів та інструментів, що забезпечують збір, обробку і передачу облікових даних та перетворюють їх на облікову інформацію. На дані показники впливає вид конкретної облікової системи, що залежить від використовуваного методичного інструментарію, обраної на підприємстві форми ведення та організації бухгалтерського обліку;

– показники якості процесу функціонування облікової системи, які залежать від рівня якості облікової системи та умов її експлуатації на конкретному підприємстві. Наприклад, на підприємстві може бути впроваджена комп'ютерна програма, що досить дорого коштує і має потужні функціональні можливості, однак вони не повною мірою застосовуються працівниками підприємства або взагалі не активовані;

– показники якості результату функціонування облікової системи, тобто облікової інформації у вигляді фінансової звітності, які залежать від мінливих потреб і вимог заінтересованих користувачів. Зі зміною потреб користувачів або у випадку зміни превалюючої ролі окремих груп користувачів має відбуватись зміна набору показників, що характеризують якість облікової інформації. При цьому слід враховувати, що дані показники також залежать не лише від одержувачів інформаційного продукту, а також і від рівня якості облікової системи підприємства та особливостей процесу її функціонування.

**Висновки.** На сьогодні основною ціллю розвитку бухгалтерського обліку в межах чинної облікової парадигми є необхідність

формування якісної облікової системи, що забезпечує генерування інформаційного продукту належної якості. Це дозволяє підсилити статус бухгалтерського обліку в суспільстві як соціально-економічного інституту, що сприяє підвищенню ефективності управління національною економікою та окремими економічними одиницями (установами, підприємствами тощо).

Побудова якісної облікової системи на підприємстві є можливою за умови врахування трьох базисних імперативів (користувачі облікової інформації, якість облікової інформації, облікова інформація як інформаційний продукт), які мають бути покладені в основу при проведенні наукових досліджень в даній сфері.

При встановленні вимог до облікової інформації, що генерується обліковою системою, обов'язково слід враховувати не лише запити і вимоги її користувачів, а й особливості впроваджені на підприємстві системи обліку та умов її експлуатації. Виходячи з цього, запропоновано виділяти три групи показників якості в бухгалтерському обліку: показники якості облікової системи; показники якості процесу функціонування облікової системи; показники якості результату функціонування облікової системи.

#### Література:

1. Глушенко А.В. Качество учётной информации как научная категория / А.В. Глушенко // Экономический вестник РГУ. – 2008. – Т. 6. – № 1. – Ч. 2. – С. 90–94.
2. Камінська Т.Г. Вплив обізнаності управлінського та облікового персоналу на якість облікової інформації / Т.Г. Камінська // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: збірник матеріалів ІХ міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 26 лютого 2015 р.) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К.: ІАЕ, 2015. – С. 406–408.
3. Крамаровский Л.М. Оценка качества бухгалтерского учета на предприятиях / Л.М. Крамаровский, В.Ф. Максимова. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 191 с.
4. Кузнецова Л.Н. Бенчмаркинг как инструмент повышения качества учетно-аналитической информации / Л.Н. Кузнецова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – 2011. – Вып. 2. – С. 1–9.
5. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика: [монографія] / С.А. Кузнецова. – Мелітополь: Таврійський державний агротехнологічний університет, 2007. – 297 с.
6. Левицька С.О. Обліковий інформаційний ресурс: теоретичний аспект / С.О. Левицька, К.О. Івашенко // Зимові читання, присвячені видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку, аналізу і контролю: збірник тез XI Всеукраїнської наукової Internet-конференції. – Житомир: ЖДТУ, 2013. – С. 65–68.
7. Назаренко О.В. Облікова складова регулювання та управління аграрним земельним капіталом / О.В. Назаренко // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: збірник матеріалів ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 26 лютого 2015 р.) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К.: ІАЕ, 2015. – С. 308–311.
8. Поплаухина Т.Д. Качество учетно-аналитической информации как научная категория / Т.Д. Поплаухина // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (Москва, апрель 2011 г.). – М.: РИОР, 2011. – Т. 1. – С. 202–205.
9. Правдюк Н.Л. Уніфікація облікових систем та їх узагальнення у звітності / Н.Л. Правдюк // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2009. – Вип. 6(1). – С. 88–93.
10. Соколова Е.С. Качество учётной информации: теория и практика оценки: [монография] / Е.С. Соколова. – М.: МЭСИ, 2010. – 304 с.
11. Солоненко А.А. Единая учетная система группы взаимосвязанных организаций: автореф. дис. ... д. э. н.: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / А.А. Солоненко. – Нижний Новгород, 2014. – 44 с.

12. Харченко О.Н. Формирование системы бухгалтерского учета на малых предприятиях: [монография] / О.Н. Харченко, А.А. Туровец. – М.: Проспект, 2015. – 166 с.
13. Шеверя Я.В. Регулювання та якості фінансової звітності в Україні / Я.В. Шеверя // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – № 1(28). – С. 302–318.
14. Aboody D. Earnings quality, insider trading, and cost of capital / D. Aboody, J. Hughes, J. Liu // Journal of Accounting Research. – 2005. – Vol. 43, No. 5. – P. 651–673.
15. Leitner S. Information Quality and Management Accounting A Simulation Analysis of Biases in Costing Systems / Stephan Leitner. – Berlin: Springer-Verlag, 2012. – 187 p.

**Плахтий Т.Ф. Теоретические аспекты оценки качества учетной информации**

**Аннотация.** В статье выделены и обоснованы базовые императивы качественной системы учета. Проанализированы причины существования вариативности во взглядах ученых относительно применения качественного подхода в бухгалтерском учете. Выделены три группы показателей качества в бухгалтерском учете (показатели качества учетной системы, показатели ка-

чества процесса функционирования учетной системы, показатели качества результата функционирования учетной системы).

**Ключевые слова:** качество в бухгалтерском учете, качественная система учета, качество учетной информации, качественные характеристики финансовой отчетности.

**Plakhtiy T.F. Theoretical aspects of accounting information quality evaluation**

**Summary.** Basic imperatives of accounting system quality have been allocated and grounded. The reasons exist variability in views regarding the application of qualitative research approach in accounting have been analyzed. Three groups of indicators of quality in accounting (accounting system quality indicators, indicators of the quality of accounting system functioning process, indicators of quality of accounting system functioning results) have been allocated.

**Keywords:** quality of accounting, qualitative accounting system, accounting information quality, qualitative characteristics of financial reporting.

*Подмешальська Ю.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту,**Запорізька державна інженерна академія*

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Анотація.** У статті визначено актуальні питання обліку орендних операцій на підприємстві та надані пропозиції щодо їх вирішення. Серед актуальних питань виділені: документування орендних операцій, облік комунальних послуг у орендаря та орендодавця, облік страхування орендованої нерухомості, вплив виду ремонту орендованого майна на відображення в обліку, облік орендних операцій з фізичною особою.

**Ключові слова:** оренда, облік орендних операцій, орендна плата, орендар, орендодавець, основні засоби, облік, документування, договір оренди, поточний ремонт, капітальний ремонт, комунальні послуги.

**Постановка проблеми.** Сьогоднішні умови діяльності багатьох українських підприємств вимагають нових вкладень в оновлення виробництва, зміцнення матеріально-технічної бази, розширення виробничого потенціалу. Для здійснення цих потреб може використовуватися механізм залучення ресурсів – оренда. Орендні операції впливають на майновий стан, величину обов'язкових платежів та фінансові результати діяльності підприємства. Від якості обліку орендних операцій залежить достовірність інформації про їхні величину, структуру та безпосередньо прибуток підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Орендні відносини між підприємствами відбуваються в умовах невирішеності багатьох питань, у тому числі стосовно методики обліку, документування орендних операцій. Побудова обліку орендних операцій є об'єктом вивчення як вітчизняної, так і світової економічної науки та практики, що висвітлені у наукових розробках Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Г.М. Давидова, В.М. Добровського, Ю.А. Кузьмінського, Н.М. Лисенко, В.В. Сопка та інших. Однак існує коло актуальних питань обліку орендних операцій, які потребують доопрацювання. Серед них: документування орендних операцій, облік комунальних послуг у орендаря та орендодавця, облік страхування орендованої нерухомості, вплив виду ремонту орендованого майна на відображення в обліку, облік орендних операцій з фізичною особою.

**Мета статті.** Головною метою роботи є визначення кола актуальних питань обліку орендних операцій та пропозицій щодо їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** Операції за договором оренди складаються з трьох основних етапів: передачі майна орендарю, нарахування орендної плати, повернення об'єкта оренди орендодавцю. Орендодавець зобов'язаний передати орендарю майно у комплекті й у стані, який відповідає умовам договору найму та його призначенню відповідно до ч. 1 ст. 767 ЦКУ [1]. Зі свого боку, орендар зобов'язаний у присутності орендодавця перевірити справність майна. Такі дії є обов'язковими, для того щоб у майбутньому, у разі потреби, можна було пред'явити претензії. Особливістю договору оренди є те, що

сам факт передачі майна в користування породжує в орендаря обов'язок сплачувати щомісячні орендні платежі (якщо договором не передбачено іншої періодичності).

Правильне документальне оформлення орендних операцій – невід'ємна умова якісного обліку та у свою чергу є актуальним питанням. Фіксація факту передачі майна з рук до рук повинна бути здійснена в документі – Акті приймання-передачі майна, типова форма якого не розроблена, тому він складається в довільній формі. На законодавчому рівні немає вимоги складання такого акту, але він повинен бути для виправдання витрат в податковому обліку. Цей документ буде оформлюватися і при поверненні майна після закінчення строку оренди. Акт складається у двох примірниках – по одному для кожної зі сторін [2].

Невід'ємним питанням обліку орендних операцій є облік комунальних послуг. Популярним варіантом взаємовідносин між сторонами є наступний: орендодавець на підставі договору з постачальником комунальних послуг сплачує останнім їхню вартість; орендар у свою чергу компенсує такі витрати орендодавцю окремо від орендної плати. Актуальним є питання документування та облік таких операцій. Для цього необхідно: по-перше, визначити в договорі оренди, або можливо в окремому договорі, порядок компенсації комунальних послуг. У першу чергу необхідно визначити метод розрахунку суми компенсації; по-друге, щомісяця розрахунок суми компенсації необхідно фіксувати в акті (бажано в окремому). Сплачує орендар комунальні послуги за рахунком, окремим від рахунка з орендної плати. Особливу увагу в даній ситуації привертає питання: обкладати чи ні ПДВ суму компенсації? Оскільки це є послуга, то відповідь є позитивною. Датою виникнення податкових зобов'язань є перша подія – отримання оплати чи підписання відповідного акту. Таким чином, у орендаря виникає податковий кредит з ПДВ, а у орендодавця – податкове зобов'язання. Орендодавець у свою чергу також має право на податковий кредит з ПДВ за отриманими комунальними послугами [3, с. 19-20].

Також слід зазначити, що передача (отримання) об'єкта оренди орендарю (від орендодавця) не тягне за собою жодних податкових наслідків для обох сторін за договором (п. 153.7 та пп. 196.1.2 ПКУ). Сума ж орендної плати є об'єктом оподаткування ПДВ (п. 185.1 ПКУ), тому якщо орендодавець – платник ПДВ, то орендар при використанні майна в господарській діяльності має повне право на податковий кредит з ПДВ на підставі отриманої податкової накладної згідно з п. 198.3 ПКУ. Відповідно, якщо орендодавець не є платником ПДВ, право на податковий кредит у орендаря відсутнє [4].

Розглянемо приклад. Припустимо, що між підприємствами укладено договір оренди нежитлого приміщення з метою проведення навчальних курсів. Первісна вартість приміщення складає 800 000 грн. Орендна плата за місяць складає 24 000 грн, у тому числі ПДВ. Згідно з актом, в поточному місяці вартість комунальних послуг склала 9 600 грн, у тому числі ПДВ. Облік

та документування відповідних операцій у орендатора та орендодавця наведені у таблиці 1.

Наступним питанням, яке заслуговує на особливу увагу, є питання щодо страхування орендованої нерухомості в обліку орендатора. Варто зазначити, якщо орендоване приміщення виробничого призначення та існує безпосередній зв'язок з випуском визначеного виду продукції, то страхові платежі варто враховувати на рахунку 23 «Виробництво», як інші прямі витрати. Але, на нашу думку, визначити приналежність цих витрат до конкретного виду продукції не завжди є доцільним, тому облік пропонуємо здійснювати на рахунку 91 «Загально-виробничі витрати». Якщо орендоване приміщення не використовується в виробничих цілях, тоді витрати на його страхування будуть віднесені на відповідні витрати.

У ході дослідження нами встановлено, що питання ремонту орендованого майна виступає в якості спірного та дискусійного.

Для того щоб розібратися у цьому питанні, необхідно починати із класифікації ремонтного заходу. Ми звернулися до нормативної бази України з цього питання та встановили, що на законодавчому рівні це питання залишається неврегульованим.

При оцінці та відображенні в бухгалтерському обліку подій, пов'язаних з ремонтом, необхідно керуватися такими критеріями: чи ремонт виконується для підтримки об'єкта в робочому стані, чи призведе до збільшення майбутніх економічних вигід, порівняно з тими, які очікувалися при введенні його в експлуатацію. Тобто чи ремонт є поточним, чи капітальним. У бухгалтерському обліку визначені ремонти будуть відображатися по-різному. Для ідентифікації ремонту в наказі керівника та у первинних документах зазначається тип ремонту. Витрати на ремонт згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [5], які не призводять до збільшення економічних вигід, орендатор відносить до витрат за тими ж статтями, що й орендну плату, якщо дого-

Таблиця 1

Облік орендних операцій

№	Господарська операція	Документ	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
			Дебет	Кредит	
Облік у орендатора					
1	Отримано приміщення в оренду	Акт приймання-передачі майна	01	-	800 000
2	Відображена сума орендної плати	Протокол узгодженої орендної плати. Відомість нарахування орендної плати.	92	685	20 000
3	Відображено податковий кредит з ПДВ	Отримана в електронному вигляді та зареєстрована в єдиному реєстрі податкова накладна	641	685	4 000
4	Відображені витрати у зв'язку з компенсацією комунальних послуг	Відомість розподілу та розрахунку сум комунальних послуг. Акти зняття показань лічильників. Відомість технологічного споживання.	92	685	8 000
5	Відображено податковий кредит з ПДВ	Отримана в електронному вигляді та зареєстрована в єдиному реєстрі податкова накладна.	641	685	1 600
6	Сплачено орендодавцю за оренду та компенсація комунальних послуг	Рахунок орендної плати та компенсації витрат комунальних послуг. Платіжне доручення. Виписка банку.	685	311	33 600
Облік у орендодавця					
1	Передано приміщення в оренду	Акт приймання-передачі майна.	103	103	800 000
2	Надані послуги з оренди. Нарахована орендна плата	Протокол узгодженої орендної плати. Акт про надання послуг з оренди. Відомість нарахування орендної плати.	377	713	24 000
3	Відкоригований дохід на суму податкових зобов'язань	Податкова накладна.	713	641	4 000
4	Нараховано комунальні послуги за приміщення, яке надано в оренду	Відомість розподілу та розрахунку сум комунальних послуг. Акти зняття показань лічильників. Відомість технологічного споживання.	949	685	8 000
5	Відображено податковий кредит з ПДВ	Отримана в електронному вигляді та зареєстрована в єдиному реєстрі податкова накладна	641	685	1 600
6	Перераховано постачальнику комунальних послуг	Платіжне доручення. Виписка банку.	685	311	9 600
7	Визнано дохід щодо компенсації комунальних послуг орендатором	Акт. Бухгалтерська довідка	377	719	9 600
8	Відкоригований дохід на суму податкових зобов'язань	Податкова накладна	719	641	1 600
9	Отримана від орендатора оплата за оренду та відшкодування комунальних послуг	Банківська виписка	311	377	33 600



вором не передбачена компенсація орендодавцем виконаних орендаром покращень.

На особливу увагу, з нашої точки зору, заслуговує питання, щодо відображення в обліку ремонтних витрат в умовах компенсації виконаного ремонту. Ця подія в бухгалтерському обліку класифікується як виконання робіт та послуг орендаром. Дана операція буде визначатися на підставі первинного документу, в якому буде зазначена погоджена вартість. В якості такого документу може бути акт прийому-передачі ремонтних робіт. Тобто першим етапом буде відображення в обліку вартості ремонту на рахунках витрат, а другим етапом, на підставі акту прийому-передачі ремонтних робіт, буде відображення доходу від реалізації робіт з одночасним визнанням собівартості ремонту. У даному випадку орендар, відповідно до ПКУ, розглядається як постачальник робіт, тому по першій події повинен визнати податкове зобов'язання з ПДВ з одночасним корегуванням раніше визначеного доходу від реалізації робіт (табл. 2) [6, с. 29-32].

Відповідно до ст. 776 ГКУ поточний ремонт проводить орендар, капітальний – орендодавець. Однак якщо орендодавець не здійснив капітальний ремонт та ця обставина може позначитися на можливості використання орендованого майна, орендар може здійснити капітальний ремонт власними силами, з подальшою компенсацією, або вимагати розірвання договору та покриття збитків. Виходячи з того, що можуть виникнути випадки, описані вище, в договорі пропонуємо зазначити умови компенсації, наприклад такі:

- орендодавець не відшкодовує вартість ремонту;
- орендодавець відшкодовує вартість ремонту грошима, за визначеним графіком;

– вартість ремонту зараховується в рахунок орендної плати.

Відповідно до П(С)БО 14 «Оренда» [7] витрати орендаря на покращення об'єкта оренди, які призводять до збільшення економічних вигод, орендар відображає як капітальні інвестиції у створення інших необоротних матеріальних активів.

Якщо орендодавець не відшкодовує ремонт та він призводить до покращення орендованого приміщення (збільшення економічних вигод від використання об'єкта порівняно з його первісними характеристиками), орендар повинен акумулювати витрати на рахунок 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів», який потім буде закриватися на рахунок 117 «Інші необоротні матеріальні активи». Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» такий «ремонтний» об'єкт амортизується одним з двох методів: прямолінійний або виробничий (хоча відповідно до п.п. 138.3.1 ПКУ це є не прийнятним). Строк амортизації на зазначений об'єкт визначається виходячи з терміну дії договору оренди [8, с. 9-11].

Розглянемо на прикладі. Орендаром понесені витрати, які пов'язані з покращенням об'єкта оренди на 30 000 грн. Договором визначено, що орендодавець не компенсує понесені орендарем витрати на ремонт. Об'єкт повністю амортизовано впродовж договору оренди (табл. 3).

У підприємства можуть виникати орендні відносини, у тому числі й зі своїми робітниками. Не завжди підприємству вигідно чи доцільно утримувати, наприклад, власний автопарк. З цим пов'язана величезна кількість актуальних питань документального оформлення, а також матеріальних витрат на таке утримання, тому дуже часто вигідніше оформляти договір оренди автомобіля з власником для використання у

Таблиця 2

Облік ремонту орендованого об'єкта

№	Господарська операція	Документ	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
			Дебет	Кредит	
Облік у орендаря					
1	Відпущені зі складу матеріали на ремонт орендованої виробничої лінії	Видаткова накладна.	23	201	5 000
2	Нарахована заробітна плата робітникам, які виконували ремонт	Розрахунково-платіжна відомість.	23	661	2 000
3	Нараховано ЄСВ (38 %)	Розрахунково-платіжна відомість.	23	65	760
4	Підписано акт прийому-передачі ремонтних робіт	Акт прийому-передачі ремонтних робіт.	377	703	9312
5	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	Податкова накладна.	703	641	1552
6	Відображена собівартість ремонтних робіт	Бухгалтерська довідка.	903	23	7760
7	Отримано кошти від орендодавця	Банківська виписка.	311	377	9312

Таблиця 3

Облік операцій з покращення об'єкта оренди у орендаря

№	Господарська операція	Документ	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
			Дебет	Кредит	
Облік у орендаря					
1	Понесені витрати на покращення об'єкта	Бухгалтерська довідка.	153	131	1000
		Видаткова накладна.	153	201	26240
		Розрахунково-платіжна відомість.	153	661	2000
			153	651	760
2	Введено «ремонтний» об'єкт в експлуатацію	Акт прийому-передачі.	117	153	30000
3	Нараховано амортизацію на «ремонтний» об'єкт	Бухгалтерська довідка.	93	132	300
4	Списано нарахований знос після повернення орендованого об'єкта	Акт на списання.	132	117	30 000

господарській діяльності підприємства. Для одержання законних підстав для використання авто працівника в діяльності підприємства, традиційно використовують три способи: або укладають договір оренди, або користуються безкоштовно авто на підставі договору позички, або ж виплачують працівнику компенсацію за знос авто.

Орендні відносини з фізичною особою регулюються нормами ЦКУ. Відмінною особливістю договору оренди транспортного засобу у фізичної особи є його обов'язкове нотаріальне посвідчення згідно зі ст. 799 ЦКУ. Недотримання даної вимоги може призвести до визнання договору недійсним на підставі ч. 1 ст. 220 ЦКУ.

Особливістю орендних операцій, які виникають між підприємством та фізичною особою, є засвідчення договору оренди автомобіля у нотаріуса. Нотаріальні витрати варто віднести до адміністративних витрат. Нотаріальні витрати можуть бути визнані в обліку орендаря на підставі письмової довідки про розмір плати за вчинення певної нотаріальної дії. До цієї довідки, за оплати готівкою, також можна включити інформацію про оплату.

З орендної плати фізичної особи варто сплатити податок на доходи за ставкою 15% (20%), адже плата за здавання авто в оренду потрапляє до оподаткованого доходу фізичної особи від оренди рухомого майна (пп. 164.2.2 ПКУ). У свою чергу єдиний внесок із сум орендної плати не сплачують. Із виплат за договорами оренди потрібно утримувати також військовий збір.

Розглянемо на прикладі ці особливості. Підприємство з 1 вересня 2015 р. орендувало в працівника легкове авто для використання в адміністративних цілях строком на 5 років. Вартість автомобіля, зазначена в договорі оренди, складає 210 000 грн. Щомісячна орендна плата – 3000 грн. Вартість послуг нотаріуса – 640 грн (табл. 4).

На особливу увагу, в контексті обліку оренди майна, заслуговує облік експлуатаційних витрат та витрат на страхування. Розгляд цього питання є доцільним для, наприклад, орендованого автомобіля. З 2015 року всю вартість паливно-мастильних матеріалів (ПММ) можна віднести на витрати. Якщо за договором оренди орендар має застрахувати автомобіль, то страховку

можна віднести на витрати. Аналогічно на витрати орендаря можна віднести витрати на техобслуговування, яке є обов'язковим відповідно до ч. 1 ст. 801 ЦКУ [2].

**Висновки і пропозиції.** Отже, нами встановлено, що серед актуальних питань обліку орендних операцій є їхнє документальне оформлення. На законодавчому рівні немає вимоги складання Акту приймання-передачі майна, але він повинен бути складений, у тому числі й для виправдання витрат у податковому обліку. Для того щоб не виникало спірних питань щодо порядку компенсації комунальних послуг, він повинен бути визначений документально, а саме – у договорі оренди, або, можливо, в окремому договорі. Особливістю орендних операцій, які виникають між підприємством та фізичною особою, є засвідчення договору оренди автомобіля в нотаріуса. Недотримання цієї вимоги може призвести до визнання договору недійсним. У ході дослідження нами встановлено, що питання ремонту орендованого майна виступає в якості спірного та дискусійного. Для того щоб правильно відобразити в обліку ремонт орендованого майна, треба починати з класифікації ремонтного заходу. Таким чином, нами систематизовано актуальні питання обліку орендних операцій, що у подальшому дослідженні плануємо використати при розробці рекомендацій щодо формування облікової політики підприємства з питань оренди.

**Література:**

1. Цивільний кодекс України від 16.01.03 р. № 435-IV, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Кононенко О. Документальне оформлення та облік користування автомобілем працівника в господарських цілях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt-kt.com/dokumentalne-oformlennya-ta-oblik-koristuvannya-avtomobilem-pratsivnika-v-gospodarskih-tsilyah/>.
3. Компанієць М. Арендатор компенсує комунальні послуги арендодателю: податок і учет // Всє о бухгалтерском учете. – 2015. – № 48. – С. 19-20.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: затверджено Наказом Президента України від 02.12.10 р. № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Таблиця 4

Облік оренди автомобіля у фізичної особи

№	Господарська операція	Документ	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
			Дебет	Кредит	
Облік у орендаря					
1	Отримано в оренду легковий автомобіль	Акт приймання-передачі майна.	01	-	210 000
2	Оплачено послуги нотаріуса за нотаріальним засвідченням договору оренди	Платіжне доручення.	377	311	640
3	Вартість послуг нотаріуса включено до витрат	Бухгалтерська довідка.	92	377	640
4	Нараховано орендну плату за вересень 2015 р.	Відомість нарахування орендної плати.	92	685	3 000
5	Утримано із суми орендної плати:				
	податок на доходи	Розрахунково-платіжна відомість.	685	641	450
	військовий збір		685	642	45
6	Сплачено до бюджету:				
	податок на доходи	Платіжне доручення.	641	311	450
	військовий збір		642	311	45
7	Перераховано на картрахунок працівника орендну плату	Банківська виписка.	685	311	2505
8	Повернено орендодавцю легковий автомобіль після закінчення строку оренди	Акт приймання-передачі майна.	-	01	210 000

5. Положення стандарт П(С)БО 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства України від 27.04.2000р. № 92. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
6. Карпова В. Ремонт арендованных основных средств: как отразить в учете // Все о бухгалтерском учете. – 2015. – № 83. – С. 29-32.
7. Положення стандарт П(С)БО 14 «Оренда» [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства України від 28.07.2000 р. № 181. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.
8. Карпова В. Улучшение арендованного основного средства: учет у арендатора // Все о бухгалтерском учете. – 2015. – № 46. – С. 9-11.

**Подмешальская Ю.В. Актуальные вопросы учета арендных операций на предприятии**

**Аннотация.** В статье определены актуальные вопросы учета арендных операций на предприятии и представлены предложения по их решению. Среди актуальных вопросов выделены: документирование арендных операций, учет коммунальных услуг у арендатора и арендодателя, учет страхования арендованной

недвижимости, влияние вида ремонта арендованного имущества на отражение в учете, учет арендных операций с физическим лицом.

**Ключевые слова:** аренда, учет арендных операций, арендная плата, арендатор, арендодатель, основные средства, учет, документирование, договор аренды, текущий ремонт, капитальный ремонт, коммунальные услуги.

**Podmeshalskay J.V. Current issues of rental operations accounting of an enterprise**

**Summary.** The paper identifies current issues of accounting for rental operations in the enterprise and provides suggestions for their solutions. Among current issues there are rental operations documenting, utilities accounting for the tenant and the landlord, insurance of rental properties accounting, impact of property repair type on accounting, accounting of rental operations with individuals.

**Keywords:** rent, rental operations accounting, rental payment, tenant, landlord, fixed assets, accounting, documenting, rental agreement, maintenance, repair, utilities.

Ярошевська О.В.,

к.е.н.,

доцент кафедри економіки підприємства,  
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

## КАПІТАЛІЗАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ І ЗРОСТАННЯ

**Анотація.** Статтю присвячено критичній оцінці капіталізації фондового ринку України, яка сприятиме формуванню та забезпеченню реалізації єдиної державної політики щодо розвитку і функціонування ринку цінних паперів та похідних (деривативів) в Україні, адаптації національного ринку цінних паперів до міжнародних стандартів. Важливою є координація діяльності державних органів із питань функціонування в Україні ринку цінних паперів та деривативів. Зроблено висновок, що потребує подальшої уваги здійснення державного регулювання та контроль за їх емісією і обігом. Обґрунтовано, що захист прав інвесторів шляхом здійснення заходів щодо запобігання і припинення порушень законодавства на ринку цінних паперів та про акціонерні товариства є важливим стимулом розвитку корпоративного управління.

**Ключові слова:** фондовий ринок, капіталізація, оцінка, зростання, перспективи, корпоративне управління.

**Постановка проблеми.** У ринковій капіталізації фондового ринку знаходить своє відображення загальна капіталізація ринкової економіки в цілому. Головне питання полягає в адекватному її вимірі за міжнародно визнаними методиками та традиціями. Ринкова капіталізація біржового ринку акцій є самодостатнім економічним показником і не зводиться ні до суми ринкових капіталізацій публічних емітентів акцій, ні до більш загальної категорії капіталізації ринкової економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінки капіталізації фондового ринку України знаходяться у центрі уваги науковців.

Корнійчук О. відзначає, що сучасний фондовий ринок України навіть мінімально не використовує потенційні можливості інтелектуального, людського і фінансового капіталів [1, с. 51]. Редзюк С. В. зазначає, що показники капіталізації українського ринку цінних паперів свідчать про його неконкурентоспроможність, певну нерозвинутість, низьку ліквідність [2, с. 79]. Це тривожний макроекономічний сигнал для всієї економіки. Як показує світовий досвід, є чітка залежність: чим більш розвинутий і потужний фондовий ринок має країна, тим сильніша, конкурентніша і продуктивніша її економіка та разом з тим суспільство.

Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід констатувати, що механізми забезпечення зростання капіталізації фондового ринку України залишаються недостатньо дослідженими.

**Постановка завдання.** На основі викладеного вище можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в обґрунтуванні концептуальних засад удосконалення механізмів оцінки капіталізації фондового ринку України та визначення її достатності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Капіталізація виступає як процес прирощення вартості, прояв якого відбу-

вається в нових формах з участю суб'єктів, які представляють усі рівні господарювання [3, с. 182]. Незалежно від того, в якій сфері – продуктивній чи грошовій, в якій формі – капіталізації прибутку чи капіталізації вартості реалізується даний процес, результатом є прирощення вартості як основної мети розвитку суб'єктів господарювання. Капіталізація є похідною величиною від зростання економічних суб'єктів, тобто результатом агрегації господарських рішень щодо нарощування вартості суб'єктів різних рівнів національної економіки. Тенденції змін ринкової капіталізації вітчизняних промислових підприємств дозволяють відзначити, по-перше, відсутність чіткої стратегії залучення інвестиційних ресурсів на фондовому ринку; по-друге, відсутність галузевих особливостей залучення інвестиційних ресурсів.

Капіталізацію можна розглядати як багаторівневий процес, який охоплює усю економіку і модифікується залежно від того, які завдання та проблеми вона досліджує [4, с. 161]. На наш погляд, важливим є розмежування двох взаємопов'язаних аспектів капіталізації: реальної та фіктивної. Реальна капіталізація відображає процес перетворення вартості, втіленої у матеріальних та інших реальних цінностях, у джерело її зростання. Дане визначення відображає відтворювальну сутність капіталу як засобу примноження вартості шляхом збільшення капітальних потужностей суб'єктів господарювання за рахунок інвестування отриманого доходу.

Фіктивна капіталізація передбачає відображення реального капіталу в цінних паперах. Дане визначення трактує капіталізацію певного об'єкта як грошовий вираз вартості випущених ним цінних паперів, встановлений котируванням на фондовій біржі. Водночас фіктивна капіталізація відображає очікування потенційних інвесторів, які, відповідно до її рівня, формують власні стратегії забезпечення. Так, на основі вартості фіктивного капіталу, у країнах із розвинутою ринковою економікою визначається капіталізація фондової біржі як сумарна вартість реального капіталу, представленого в акціях чи інших цінних паперах, що обертаються на вторинному ринку.

Порівняно із країнами з розвинутою ринковою економікою рівень потужності розвитку фондових бірж України, показником якого є співвідношення частки капіталізації лістингових компаній до ВВП країни, дещо низький і становить лише 19,7% сукупного ВВП, тоді як найбільш розвинений акціонерний капітал у Великобританії - 122,2%, США - 114,9% (табл. 1).

Одним із показників ефективності функціонування ринку цінних паперів є розвиток його організованого сектору. У 2014 році, як і впродовж 2010 - 2013 років, тривав щорічний активний розвиток біржового сегменту фондового ринку України. Порівняно з попереднім роком обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2014 році зріс на 33,72% і становить 619,70 млрд грн, що еквівалентно 39,55% ВВП України. Важливим статистичним показником стану фондового ринку є капіталізація ринку акцій.



Перелік емітентів із найбільшою ринковою капіталізацією протягом 2014 року наведено в табл. 2. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку станом на 31.12.2014 становила 457,61 млрд грн, що більше на 46,79% порівняно з даними станом на 31.12.2013 (311,73 млрд грн). та майже у два рази більше порівняно з 2012 роком (277,02 млрд грн). Аналіз динаміки капіталізації лістингових компаній ринку свідчить, що темп росту цього показника з 2010 по 2014 роки коливався в межах від 104,71% до 154,02%. Важливим показником рівня розвитку біржового ринку є співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП. Цей показник станом на 30.12.2014 становив 29,21%. тоді як на кінець 2013 року – 21,43%. Рівень капіталізації помірно зростає, що, насамперед, пов'язано зі збільшенням кількості цінних паперів емітентів, які пройшли процедуру лістингу.

Так, з 2010 по 2014 роки капіталізація вітчизняного фондового ринку коливалася в межах мінімального значення - від

13,66% ВВП у 2011 році до максимального свого значення 29,21% ВВП у 2014 році. Якщо говорити про обсяг торгів акціями на ринку цінних паперів у 2014 році, то він збільшився майже у 2,5 рази порівняно з 2013 роком та становив 415,50 млрд грн. Зростання обсягу торгів акціями відбулося за рахунок збільшення операцій з цим видом цінних паперів на позабіржовому ринку.

Важливим показником для характеристики стану вітчизняного фондового ринку є кількість лістингових цінних паперів. Підвищення вимог до проходження лістингу зумовлює збереження відносно невисокої частки лістингових цінних паперів в біржових реєстрах організаторів торгів. Так, станом на 31.12.2014 до біржових реєстрів організаторів торгівлі внесено 1 050 цінних паперів. Можна відмітити збереження практично на попередньому рівні частки позалістингових цінних паперів (71,19% від загальної кількості цінних паперів, які допущено до торгів на фондових біржах) (табл. 3).

Таблиця 1

Співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП у 2010 - 2012 роках, % (побудовано за даними [5])

Назва країни	2009	2010	2011	2012	Назва країни	2009	2010	2011	2012
США	108,5	108,9	104,3	114,9	Італія	15	15,6	19,7	23,8
Бразилія	72	72,1	49,6	54,6	Великобританія	128,1	137,7	118,7	122,2
Росія	70,5	67,5	42,9	43,4					
Індія	86,6	95,9	54,9	68,6	Польща	31,4	40,5	29,9	36,3
Китай	100,3	80,3	46,3	44,9	Вірменія	1,6	0,3	0,4	1,3
Франція	75,3	75,6	56,6	69,8	Казахстан	50	41	23	11,5
Німеччина	39,3	43,5	32,9	43,4	Україна	12,6	15,9	13,7	19,7

Таблиця 2

ТОП - 20 емітентів із найбільшою ринковою капіталізацією протягом 2014, млрд грн (побудовано за даними [5])

№ з/п	Найменування емітента	Квартали року				Організатор торгів
		I	II	III	IV	
1	ПАТ «КОДІНВЕСТ»	3,47	8,83	64,60	111,17	ПФБ
2	ПАТ «Силові електронні прилади управління»	28,65	31,61	31,63	31,91	ПФБ
3	ПАТ «АВК-ФІНАНС»	26,86	26,92	26,83	26,90	ПФБ
4	ПАТ «ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ «ТРИЙКА ІНВЕСТ»	25,93	25,95	25,98	25,97	ПФБ
5	ПАТ «ЛФС СЕРВІСЕС»	12,82	12,83	12,86	23,54	ПФБ
6	ПАТ «ТРЕЙД ОЙЛ»	0,25	2,89	16,50	21,25	ПФБ
7	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика»	0,21		20,43	20,43	ПФТС
8	ПАТ «УКРФАРМ-ІНВЕСТ»	19,13	19,13	19,14	19,14	ПФБ
9	ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат»	21,85	17,44	17,93	18,21	Перспектива, УБ, ПФТС
10	ПАТ «ОСТ-ШВЕСТ»	17,43	17,43	16,88	16,89	ПФБ
11	ПАТ «Південний ГЗК»	-	11,79	12,43	12,33	УБ
12	ПАТ «Кредобанк»	12,95	6,72	12,86	11,51	УБ, ПФТС
13	ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ - КРИВИЙ РІГ»	-	5,79	9,73	11,14	УБ, ПФТС
14	ПАТ «УКРНАФТА»	11,11	13,58	17,29	10,79	Перспектива, УБ, ПФТС
15	ПАТ «ПРАЙМБУДІНВЕСТГРУП»	10,04	10,04	9,69	9,70	ПФБ
16	ПАТ «Центральний Гірничо-збагачувальний комбінат»	10,92	8,30	8,54	8,41	Перспектива, УБ, ПФТС
17	ПАТ «Мотор Січ»	3,36	5,06	4,51	5,16	Перспектива, УБ, ПФТС
18	ПАТ «ВТБ Банк»	189,55	5,42	-	4,87	ПФТС
19	ПАТ «Судноплавна компанія «Укррічфлот»	5,65	5,66	5,67	4,28	УБ
20	ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго»	2,14	2,74	2,72	3,85	Перспектива, УБ, ПФТС

«-» - акції знаходилися в біржовому списку, торги не здійснювались

ПФБ – Придніпровська фондова біржа

ПФТС – Позабіржова фондова торговельна система

УБ – Українська біржа

Таблиця 3

Кількість випусків цінних паперів, які допущено до торгів на фондових біржах за рівнями лістингу станом на кінець року, шт. (побудовано за даними [5])

Рівні лістингу	2010	2011	2012	2013	2014
Усього	1520	2196	2963	3517	3645
I	146	194	274	377	568
II	247	318	407	497	482
Позалістингові	1127	1684	2282	2643	2595

На кінець 2014 року найбільша кількість цінних паперів, які перебувають в обігу на фондових біржах, була розміщена на «ПФТС» (44,97%), «Перспективи» (18,88%) та «Українській біржі» (14,44%).

Показники капіталізації фондового ринку України не можна вважати об'єктивними з таких причин: концентрація угод переважно в позабіржовому ринку: поширення закритих акціонерних товариств (нині - приватних акціонерних товариств): незначна питома вага емітентів, акції яких включені в котирувальні та позалістингові списки на організаторах торгів: низька активність торгів пайовими цінними паперами [6, с. 33].

Погоджуємося з Кіктенко О., що доцільним є вимірювання ринкової капіталізації фондового ринку акцій лише на базі їх лістингових емітентів, взявши за основу традиції Всесвітньої федерації фондових бірж (WFE - World Federation of Exchanges) та Федерації європейських фондових бірж (FESE - Federation of European Securities Exchanges) [7, с. 41].

Суттєвий розрив між ринковою капіталізацією та ліквідністю українського фондового ринку не може бути подоланий у короткі терміни. Можна припустити, що частина публічних емітентів акцій на фондових біржах занадто «перекапіталізовані», а більш ліквідні емітенти акцій – «недокапіталізовані». Вирішення цієї проблеми слід шукати у підвищенні вимог до ліквідності емітентів при проходженні процедури біржового лістингу та делістингу, хоча є й небезпека втрати частини малоліквідних емітентів, у чому не зацікавлені українські фондові біржі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Зростанню капіталізації фондового ринку України сприятиме формування та забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо розвитку і функціонування ринку цінних паперів та похідних (деривативів) в Україні, адаптація національного ринку цінних паперів до міжнародних стандартів. Важливою є координація діяльності державних органів із питань функціонування в Україні ринку цінних паперів та деривативів. Потребує подальшої уваги здійснення державного регулювання та контроль за їх емісією і обігом. Захист прав інвесторів шляхом здійснення заходів щодо запобігання і припинення порушень законодавства на ринку цінних паперів та законодавства про акціонерні товариства є важливим стимулом розвитку корпоративного управління.

Метою подальших досліджень є удосконалення стандартів корпоративного управління як інструменту підвищення транспарентності фінансово-кредитного ринку.

**Література:**

1. Корнійчук О. Інноваційні програми розвитку та фондовий ринок як механізми капіталізації підприємств / О. Корнійчук // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2010. – № 5-6. – С. 47-52.

2. Редзюк Є. В. Порівняльна характеристика темпів економічного зростання та капіталізації фондових бірж світу й України / Є. В. Редзюк // Фінанси України. – 2013. – № 7. – С. 78-90.  
 3. Лотоцький М. Я. Організаційний та фондовий аспекти аналізу процесів капіталізації промислових підприємств України / М. Я. Лотоцький // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 179-186.  
 4. Козоріз М. А. Капіталізація фондових бірж України: особливості та проблеми / М. А. Козоріз, К. С. Калинець // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 157-162.  
 5. Річний звіт НКЦПФР за 2014 рік «Ринок цінних паперів. Європейський вибір: нові можливості та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/58/1434454281.pdf](https://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1434454281.pdf)  
 6. Ляховець О. О. Динаміка капіталізації українського фондового ринку / О. О. Ляховець // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"]. Серія : Економіка. – 2012. – Т. 189, Вип. 177. – С. 31-34. -  
 7. Кіктенко О. В. Державний вплив на капіталізацію фондового ринку / О. В. Кіктенко // Держава та регіони. Сер. : Державне управління. – 2014. – № 1. – С. 39-42.

**Ярошевская О.В. Капитализация фондового рынка Украины: проблемы оценки и роста**

**Аннотация.** Статья посвящена критической оценке капитализации фондового рынка Украины, которая будет способствовать формированию и обеспечению реализации единой государственной политики по развитию и функционированию рынка ценных бумаг и производных (деривативов) в Украине, адаптации национального рынка ценных бумаг к международным стандартам. Важна координация деятельности государственных органов по вопросам функционирования в Украине рынка ценных бумаг и деривативов. Сделан вывод, что требует дальнейшего внимания осуществление государственного регулирования и контроль за их эмиссией и обращением. Обосновано, что защита прав инвесторов путем осуществления мероприятий по претотвращению и пресечению нарушений законодательства на рынке ценных бумаг и об акционерных обществах является важным стимулом развития корпоративного управления.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, капитализация, оценка, рост, перспективы, корпоративное управление.

**Jaroshevskaja O V. Capitalization of the stock market in Ukraine: problems of evaluation and growth**

**Summary.** The article is devoted to the critical assessment of the capital market of Ukraine, which will contribute to the formation and implementation of a single state policy on the development and functioning of the securities and derivatives market in Ukraine, adaptation of the national securities market to international standards. It is important to coordinate the activities of state bodies on the functioning of the securities and derivatives market in Ukraine. The conclusion is drawn that it requires further attention to the implementation of state regulation and control over their issue and circulation. It is substantiated that protection of investors' rights by means of taking measures to prevent and terminate violations of legislation in the securities market and joint stock companies is an important stimulus for the development of corporate governance.

**Keywords:** stock market, capitalization, estimation, growth, prospects, corporate governance.

До авторів і читачів журналу  
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».  
Серія: Економіка і менеджмент».

*Шановні колеги!*

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватися думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

**ЗМІСТ**

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ  
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

*Сохнич А.Я., Кульбака В.М.*  
**ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ  
У ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ..... 4**

*Калініченко Б.В.*  
**РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІЇ В КОНТЕКСТІ  
ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ..... 7**

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

*Маниліч М.І., Штерма Т.В.*  
**УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС:  
ПЕРЕВАГИ ТА ВИКЛИКИ..... 14**

*Охріменко О.В.*  
**ПРОГНОЗ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ..... 18**

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

*Абрамова М.В.*  
**ВПЛИВ ЗМІН РІВНЯ ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ  
НА ПОТЕНЦІЙНИЙ СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ  
ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ..... 24**

*Бондар-Підгурська О.В.*  
**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ  
ТА РЕАЛІЗАЦІЇ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ: СТАЛИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ  
СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНИЙ РОЗВИТОК ..... 30**

*Гук Х.З.*  
**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
ЕКОНОМІКИ НА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНІ  
(НА ПРИКЛАДІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ)..... 37**

*Дерев'яно О.В.*  
**ФАКТОРИ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ..... 42**

*Конах С.С.*  
**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ  
ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СФЕРА ПОСЛУГ»..... 46**

*Леськів О.А.*  
**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ..... 50**

*Лимич Ю.В.*  
**СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОЗНАКИ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ  
ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ..... 54**

*Пугачевська К.Й.*  
**СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ І ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ..... 58**



**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<i>Данкевич А.Є.</i> <b>ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР.....</b>	<b>62</b>
<i>Алмашій Я.І.</i> <b>АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ .....</b>	<b>66</b>
<i>Бабінська С.Я.</i> <b>СУТНІСТЬ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ .....</b>	<b>70</b>
<i>Бойко І.А.</i> <b>ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....</b>	<b>73</b>
<i>Височанська О.М., Опомяк Ю.В.</i> <b>ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗВ'ЯЗКУ.....</b>	<b>78</b>
<i>Волковська Я.В.</i> <b>ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>82</b>
<i>Дискіна А.А., Чучуменко Р.О.</i> <b>ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>86</b>
<i>Запухляк І.Б.</i> <b>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ.....</b>	<b>90</b>
<i>Касьян Л.Е., Бугас В.В.</i> <b>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....</b>	<b>94</b>
<i>Лісун Я.В., Міх О.М.</i> <b>ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ЧИННИК СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА.....</b>	<b>97</b>
<i>Логінова К.С.</i> <b>РОЛЬ ОЦІНКИ СУЧАСНОГО СТАНУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У ВИЗНАЧЕННІ ТІНЬОВИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА .....</b>	<b>101</b>
<i>Николюк О.М.</i> <b>ІНСТИТУЦІЇ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>104</b>
<i>Полозова Т.В., Кривицун Д.Ю.</i> <b>ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ .....</b>	<b>108</b>
<i>Рекурн Г.П., Маліновська Я.С.</i> <b>ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....</b>	<b>114</b>
<i>Розумей С.Б., Горбонос Є.С.</i> <b>ПРОЦЕС ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ .....</b>	<b>119</b>
<i>Селезньова О.О.</i> <b>ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>124</b>

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ  
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

*Васильєв О.В., Марченко О.В.*  
ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ФІНАНСОВОЇ НЕСПРОМОЖНОСТІ МІСТ.....130

*Варцаба В.І.*  
ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СТРУКТУРНИХ ІНТЕРПРЕТАЦІЙ  
РЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ І МЕНЕДЖМЕНТУ..... 134

*Матювка Т.В.*  
ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПЛОДОВО-ЯГІДНИХ  
ТА ВИНОГРАДНИХ КЛАСТЕРІВ В ПРОВІДНИХ СЕКТОРАХ  
АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....138

*Мігуценко Ю.В.*  
МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТУРИСТИЧНОГО  
ПОТЕНЦІАЛУ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАХІДНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... 143

*Труфен А.О.*  
ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ  
З ПОЗИЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЇХ ФОРМУВАННЯ.....147

**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ  
НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

*Сегеда І.В.*  
ОСОБЛИВОСТІ ТА КРИТЕРІЇ ПАРАМЕТРИЗАЦІЇ  
ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИХ КОМПЛЕКСІВ.....152

**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

*Джусов А.А.*  
ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ИНДИКАТОРОМ «МЕДЛЕННЫЙ СТОХАСТИЧЕСКИЙ  
ОСЦИЛЛЯТОР» ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКАХ.....158

*Безгуба М.О.*  
РОЛЬ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ  
У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....162

*Борзенкова О.Д.*  
ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ  
В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ.....166

*Воронцова А.С., Сапожнікова М.В.*  
МІКРОФІНАНСУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО  
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ.....171

*Данилюк М.М.*  
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ  
У ПРОЦЕСІ РОЗМІЩЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....174

*Деркач Ю.Б.*  
СИСТЕМА ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ УПОВНОВАЖЕНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ.....178

*Жадан О.В.*  
ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК  
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ПРИ ВИКОНАННІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....182



*Подмешальська Ю.В.*

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОРЕНДНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....266**

*Ярошевська О.В.*

**КАПІТАЛІЗАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ:  
ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ І ЗРОСТАННЯ.....271**



*Збірник наукових праць*

НАУКОВИЙ ВІСНИК  
МІЖНАРОДНОГО  
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

**Серія:**

Економіка і менеджмент

Випуск 12

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 32,55.  
Підписано до друку 27.11.2015 р. Замов. № 2711/15. Наклад 100 прим.

Надруковано: 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.