

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**  
Випуск 12  
Частина 2

Херсон  
2015

## **РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

### **Головний редактор:**

*Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

### **Заступник головного редактора:**

*Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

### **Відповідальний секретар:**

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

### **Члени редакційної колегії:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Херсонським державним університетом**  
на підставі Протоколу № 12 від 22.06.2015 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,  
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.



## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кондратьєва Т.В.

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ САМООРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....9

Микитась В.В.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСУ КЛАСТЕРІЗАЦІЇ ЯК РУШІЙНА СИЛА  
ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ.....12

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

#### І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кордзая Н.Р.

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО СУЧАСНИЙ СТАН В УКРАЇНІ.....17

Кудрявцев К.О.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДИСБАЛАНСИ ТА АСИМЕТРІЇ У ГРЕЦІЇ .....20

Кульбіда М.В.

СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ  
ІЗ КРАЇНАМИ СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....24

Марченко І.С.

ПОТЕНЦІАЛ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ  
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН.....30

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кондратюк О.І.

ФОРМУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ  
ЗА ДОПОМОГОЮ ЕФЕКТУ СИНЕРГІЇ.....34

Костанецька Т.М.

АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ БАНКРУТСТВА  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....38

Кушнір Л.В.

АНАЛІЗ РОБОТИ ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ ЗА ОСНОВНИМИ ПОКАЗНИКАМИ.....42

Нечипоренко О.М.

РОЛЬ НЕДЕРЖАВНИХ СТРУКТУР У СИСТЕМІ ЗРОШУВАНОВОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА.....48

Парубок Н.В.

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ПРОДУКТОВИХ ПІДКОМПЛЕКСАХ АПК.....52

Постоєнко К.І.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА  
ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ .....56

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Корчинська О.О.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ  
СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ.....60

Кравець О.Ю.

АНАЛІЗ УМОВ ВИХОДУ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ НА КОНТРОЛЬОВАНИХ  
ТЕРИТОРІЯХ ДОНБАСУ НА БЕЗЗВИТКОВИЙ РЕЖИМ РОБОТИ.....64

Кулик К.О.

ОЦІНКА ПРИЧИН КРИЗИ ТА СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ СТОРІН  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....67

Кучеренко О.В.

ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ.....71

Lozovska N.N.

USING THE EXPERT ASSESSMENTS TO DETERMINE THE IMPORTANCE OF QUALITY  
AND EFFICIENCY INDICATORS OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT.....77

Маловичко С.В.

ТОРГІВЛЯ ЯК ГАЛУЗЬ ГОСПОДАРСТВА: ОКРЕМІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ .....80

<b>Маслак О.І., Коробкова І.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	84
<b>Митяй О.В.</b> ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	87
<b>Нагірна М.Я.</b> ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЕТІОЛОГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	92
<b>Олефіренко О.М.</b> СЕКМЕНТАЦІЯ РИНКУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНІ РОЗРАХУНКИ.....	96
<b>Перезовова І.В.</b> РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ГАЗОПОСТАЧАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ФАКТОРИ ВПЛИВУ.....	99
<b>Пономаренко Т.В.</b> КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	104
<b>Рекун І.І.</b> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ОБ'ЄКТИВНЕ ЯВИЩЕ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	108
<b>Романюк В.М.</b> ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	112

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

<b>Іванова Н.В.</b> АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	117
<b>Кирилюк С.В.</b> ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТИПІВ СІЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ.....	121
<b>Моїсеєнко О.М.</b> ІНСТИТУЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	125

## **СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

<b>Келічавий А.В.</b> РОЛЬ ПРИРОДООХОРОННОЇ ПОЛІТИКИ У ФОРМУВАННІ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	129
<b>Пиріков О.В.</b> ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ЕКОЛОГО-ПРАВОВОМУ ПОЛІ УКРАЇНИ.....	133

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

<b>Дороніна О.А.</b> ОБҐРУНТУВАННЯ АРХІТЕКТОНІКИ БАГАТОРІВНЕВОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....	138
<b>Калашнікова Т.М.</b> КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	141
<b>Лункіна Т.І.</b> ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ.....	145

## **СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

<b>Кулинич Ю.М., Святаш С.В.</b> КОНСОЛІДОВАНА ПОДАТКОВА ЗВІТНІСТЬ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ.....	148
<b>Лактіонова О.А.</b> ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ГНУЧКОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ.....	153
<b>Луценко І.С.</b> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ .....	159



<b>Манн Р.В.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ.....	163
<b>Насібова О.В.</b> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	166
<b>Нестор О.Ю.</b> ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	170
<b>Нечипорук Л.В., Доброрез О.Г.</b> ВПЛИВ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СТРАХОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	173
<b>Приходько Є.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	177
<b>Рибачук Ю.О.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПЕРІОДИЧНОЇ КІЛЬКІСНО-ВАРТІСНОЇ МОДЕЛІ.....	181
<b>Руда О.Л.</b> ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ – БАЗОВИЙ ІНСТРУМЕНТ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ.....	185

## **СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

<b>Кондрич В.І.</b> ОСОБЛИВОСТІ ГАЛУЗІ ВИНОРІВСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА СИСТЕМУ ОБЛІКУ.....	189
<b>Кузіна Р.В.</b> ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ОСНОВА ЇЇ ФОРМУВАННЯ.....	193
<b>Manachyns'ka J.A.</b> THE SYSTEM OF SYNTHETIC ACCOUNT OF CHARGES PRODUCTION IN A HOTEL ECONOMY.....	197
<b>Мельник Т.Ю.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮВАННЯ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	201
<b>Мичак Н.О.</b> ПОРІВНЯЛЬНІ АСПЕКТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, УТРИМУВАНИХ ДЛЯ ПРОДАЖУ, В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ.....	205

## **СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

<b>Завгородня О.С.</b> ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ ЛЕКЦІЙНИХ МОДУЛІВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ .....	213
--	-----

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

<b>Kondratieva T.V.</b> THE MODERN CONCEPT OF SELF-ORGANIZATION OF ECONOMIC SYSTEMS.....	9
<b>Mykytas V.V.</b> STATE SUPPORT OF CLUSTERING AS A DRIVING FORCE OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY.....	12

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>Kordzaia N.R.</b> ON-LINE MARKETING AND ITS CURRENT STATUS IN UKRAINE.....	17
<b>Kudryavtsev K.O.</b> MACROECONOMIC IMBALANCES AND ASYMMETRIES IN GREECE.....	20
<b>Kulbida M.V.</b> COOPERATION BETWEEN INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANISATIONS AND EASTERN EUROPE COUNTRIES.....	24
<b>Marchenko I.S.</b> FOREIGN TRADE POTENTIAL OF THE EU AND UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE GLOBAL COMPETITIVENESS.....	30

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

<b>Kondratyuk O.I.</b> FORMATION OF LONG-TERM ADVANTAGES COMPETITIVE BY USING SYNERGIES.....	34
<b>Kostenecka T.N.</b> PREREQUISITES ANALYSIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES BANKRUPTCY IN KHARKIV OBLAST.....	38
<b>Kushnir L.V.</b> ANALYSIS OF THE WORK OF TRANSPORT OF UKRAINE MAIN INDICATORS.....	42
<b>Nechyporenko O.M.</b> THE ROLE OF NON-GOVERNMENTAL STRUCTURES IN THE SYSTEM OF IRRIGATING AGRICULTURE.....	48
<b>Parubok N.V.</b> THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN FOOD SUBCOMPLEXES OF AGRARIAN-INDUSTRIAL COMPLEX.....	52
<b>Postoenko K.I.</b> FOOD SECURITY AS A PRIMARY CHARACTERISTIC OF THE FOOD MARKET.....	56

### SECTION 4

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<b>Korchynska O.O.</b> THE PROBLEMS OF THE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE SPHERE OF RURAL GREEN TOURISM.....	60
<b>Kravets O.Yu.</b> ANALYSIS OF CONDITIONS REQUIRED FOR COAL MINES IN STATE-CONTROLLED TERRITORIES OF DONBAS REGION TO ACHIEVE A BREAK-EVEN OPERATION LEVEL.....	64
<b>Kulyk K.O.</b> ESTIMATION AND CAUSES OF THE CRISIS STRENGTHS AND WEAKNESSES AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	67
<b>Kucherenko E.V.</b> SUNFLOWER OIL PRODUCTION TENDENCIES IN UKRAINE.....	71
<b>Lozovska N.N.</b> USING THE EXPERT ASSESSMENTS TO DETERMINE THE IMPORTANCE OF QUALITY AND EFFICIENCY INDICATORS OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT.....	77
<b>Malovychko S.V.</b> TRADE AS INDUSTRY OF ECONOMY: SEPARATE ASPECTS OF THEORY AND PRACTICE.....	80



<b>Maslak O.I., Korobkova I.V.</b> THEORETICAL APPROACHES OF MANAGEMENT THE ENTERPRISE STRATEGIC STABILITY IN THE CONDITIONS OF CHANGEABILITY THE EXTERNAL ENVIRONMENT.....	84
<b>Mityay O.V.</b> INVESTMENT PROVIDING OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX.....	87
<b>Nahirna M.Ya.</b> TOOLKIT OF ETIOLOGICAL DIAGNOSTIC OF EXPORT AND IMPORT ACTIVITIES OF ENTERPRISES.....	92
<b>Olefirenko O.M.</b> MARKET SEGMENTATION INNOVATIVE ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECTS AND PRACTICAL CALCULATIONS.....	96
<b>Perevozova I.V.</b> THE PROFITABILITY OF THE GAS SUPPLY ENTERPRISE: FACTORS OF INFLUENCE.....	99
<b>Ponomarenko T.V.</b> CONCEPTUALIZING THE ENTERPRISE ECONOMIC STABILITY.....	104
<b>Rekun I.I.</b> ECONOMIC SECURITY AS OBJECTIVE PHENOMENON MARKET ECONOMY.....	108
<b>Romaniuk V.N.</b> CORPORATE STRATEGY CREATING FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES.....	112
<b>SECTION 5</b> <b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Ivanova N.V.</b> ANALYTICAL ASSESSMENT ABOUT RESULTS OF PROCESSES OF MODERNIZATION IN THE CONTEXT OF REGIONAL DEVELOPMENT.....	117
<b>Kyryziuk S.V.</b> IDENTIFICATION OF RURAL ECONOMY TYPES IN UKRAINE: CLUSTER ANALYSIS.....	121
<b>Moiseenko E.N.</b> INSTITUTIONAL CHANGES AS THE BASIS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	125
<b>SECTION 6</b> <b>ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION</b>	
<b>Kelichavyi A.V.</b> ENVIRONMENTAL POLICY ROLE IN THE FORMATION OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	129
<b>Pyrikov A.V.</b> IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL STANDARDS SUSTAINABLE DEVELOPMENT ENVIRONMENTAL LAW FIELD OF UKRAINE.....	133
<b>SECTION 7</b> <b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Doronina O.A.</b> JUSTIFICATION OF ARCHITECTONICS OF MULTILEVEL PERSONNEL POLICY IN SYSTEM OF SOCIAL AND ECONOMIC MANAGEMENT.....	138
<b>Kalashnikova T.N.</b> CLUSTER POLICY IN HUMAN DEVELOPMENT .....	141
<b>Lunkina T.I.</b> FORMATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINIAN HEIS.....	145
<b>SECTION 8</b> <b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Kulynych Iu.M., Sviatash S.V.</b> CONSOLIDATED TAX REPORTING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES.....	148

<b>Laktionova O.A.</b> VALUATION OF FINANCIAL FLEXIBILITY OF HOUSEHOLDS IN UKRAINE.....	153
<b>Lutsenco I.S.</b> METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE LEVEL OF TAX SECURITY OF THE STATE.....	159
<b>Mann R.V.</b> CONCEPTUAL BASIS FOR THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE REGION.....	163
<b>Nasibova O.V.</b> FINANCIAL PROVIDING OF GOVERNMENT PENSION RESPONSIBILITIES IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION ECONOMY .....	166
<b>Nestor O.Yu.</b> FINANCIAL FORECASTING AS A PART OF STRATEGIC FINANCIAL PLANNING OF BUSINESS ENTITIES.....	170
<b>Nechporuk L.V. Dobrorez O.G.</b> INFLUENCE FORMATION OF NETWORK ECONOMY ON INSURANCE ACTIVITY.....	173
<b>Prykhodko Y.A.</b> THE FEATURES OF THE COMPETITION ON THE DEPOSIT MARKET OF UKRAINE.....	177
<b>Rybachuk Y.O.</b> FORECASTING EXCHANGE RATES VIA PERIODIC QUANTITY-VALUE MODEL.....	181
<b>Ruda O.L.</b> THE INTERNET-BANKING BASE INSTRUMENT AT THE MARKET OF BANK SERVICES.....	185
 <b>SECTION 9</b> <b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Kondritch V.I.</b> PECULIARITIES OF THE WINEMAKING INDUSTRY AND THEIR IMPACT ON THE ACCOUNTING SYSTEM .....	189
<b>Kuzina R.V.</b> THE TRANSPARENCY OF CORPORATE REPORTING AS BASIS FOR ITS FORMATION.....	193
<b>Manachyns'ka J.A.</b> THE SYSTEM OF SYNTHETIC ACCOUNT OF CHARGES PRODUCTION IN A HOTEL ECONOMY.....	197
<b>Melnik T.Yu.</b> THEORETICAL ASPECTS OF ANALYTICAL SOFTWARE OF ENTERPRISE'S PROFIT DISTRIBUTION CONTROL PROCESS.....	201
<b>Mychak N.O.</b> COMPARATIVE ASPECTS OF NORMATIVE AND LEGAL PROVISION FOR ACCOUNTING OF NON-CURRENT ASSETS HELD FOR SALE IN NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING PRACTICE.....	205
 <b>SECTION 10</b> <b>MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY</b>	
<b>Zavgorodnia O.S.</b> PRACTICE CASE OF INTERACTIVE LECTURE MODULES USAGE AS E-LEARNING INSTRUMENT.....	213



## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 334.012.26

**Кондратьєва Т.В.***доцент кафедри менеджмента**Національного університету державної податкової служби України*

### СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ САМООРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье исследованы современные междисциплинарные концепции самоорганизации. Выделены ключевые предпосылки, характеристики и результаты самоорганизационной динамики. Представлено авторское видение механизма самоорганизации экономических систем.

**Ключевые слова:** самоорганизация, эволюция, синергетика, нелинейная динамика, параметры порядка, гомеостат.

#### Кондратьєва Т.В. СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ САМООРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті досліджено сучасні міждисциплінарні концепції самоорганізації. Виділено ключові передумови, характеристики та результати самоорганізаційної динаміки. Представлене авторське бачення механізму самоорганізації економічних систем.

**Ключові слова:** самоорганізація, еволюція, синергетика, нелінійна динаміка, параметри порядку, гомеостат.

#### Kondratieva T.V. THE MODERN CONCEPT OF SELF-ORGANIZATION OF ECONOMIC SYSTEMS

We study modern multidisciplinary concepts of self-organization in the article. Key prerequisites, features and results of self-organization dynamics are highlighted. The author's vision of the self-organization mechanism of economic systems are presented.

**Keywords:** self-organization, evolution, synergetic, nonlinear dynamics, order parameters, homeostat.

**Постановка проблеми.** Одна из современных междисциплинарных аналогий сравнивает современный этап развития социально-экономических систем с «кембрийским взрывом». Суть последнего состоит в том, что 543 млн лет назад, в результате изменения химического состава, океаны и атмосфера Земли стали более прозрачными, в них хлынул дневной свет, и важнейшей способностью живых организмов стало зрение. Все это привело к поведенческой эволюции обитателей Земли [1, с. 74].

Масштаб влияния современных информационных технологий на динамику развития социально-экономических систем для людей сравним с кембрийским взрывом. Информационная прозрачность приводит к тому, что баланс власти, структура групп специальных интересов, ожидания экономических агентов меняются с беспрецедентной скоростью. Временная адаптация в ответ на изменения экономической среды уже не обеспечивает эффективность деятельности экономических акторов. Меняются так называемые параметры порядка, составляющие фундамент социально-экономических систем. В таких условиях возникает настоятельная необходимость эволюционных изменений экономического поведения путем запуска механизмов самоорганизации.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Можно сказать, что основы исследований процессов самоорганизации в экономической науке заложены идеями «невидимой руки рынка» Адама Смита, равновесия Л. Вальраса, «эволюционной экономики» Т. Веблена, «экономической генетики» Н.Д. Кондратьева и «креативного разрушения» Й. Шумпетера. Г. Хакен в 1960-х годах создает новое междисциплинарное направление науки – синергетику, изучающую самоорганизационные процессы в физике, химии, биологии, экономике. В 2009 году Нобелевский комитет отмечает наградой работу Элинор Остром «Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности», посвященную институцио-

нальной самоорганизации экономических агентов в процессе пользования общими ресурсами [2]. Основателем синергетики в постсоветской науке считается С.П. Курдюмов, который совместно с А.А. Самарским создал научную школу в области нелинейного анализа и синергетики. Н.Н. Моисеев изучал самоорганизационную динамику советской и постсоветской социально-экономической системы переходного периода [3]. С. Кирдина, О. Бессонова, С. Малков рассматривает самоорганизацию экономических систем в контексте двух типов институциональных матриц – рыночной (X) и раздаточной (Y) [4]. Д. Чистилин приводит результаты имитационного моделирования самоорганизации мировой экономики и 12 цивилизаций за период 1970–2005 гг. [5]. Л. Мельник уточняет категоричный аппарат синергетических теорий [6]. Однако сложность и динамичность процессов самоорганизации социально-экономических систем требует актуализации теоретических концепций.

**Постановка задачи.** Цель статьи – раскрыть современные особенности междисциплинарной концепции эволюционной самоорганизации социально-экономических систем.

**Изложение основного материала исследования.** Профессор кибернетики и психиатрии Уильям Росс Эшби, автор концепции гомеостата и закона разнообразия, считал, что термин «самоорганизация» имеет два значения:

1. Процесс, при котором в динамической системе самопроизвольно возникают и развиваются связи между компонентами системы.

2. Процесс, при котором неудовлетворительная организация (например, неуправляемая аккумуляция ошибок, неконтролируемое зашумление) становится удовлетворительной (автокоррекция ошибок, подавление шума) [7].

Идею стремления к эффективности поддерживает С. Гайворонский, определяя самоорганизацию как «последовательное, динамическое сведение параме-

тров системы, имеющей целевую функцию, к оптимальным» [8].

Г. Хакен выделил 10 условий возникновения синергетических эффектов в системе: «1. Исследуемые системы состоят из нескольких или многих одинаковых или разнородных частей, которые находятся во взаимодействии друг с другом. 2. Эти системы являются нелинейными. 3. При рассмотрении физических, химических и биологических систем речь идет об открытых системах, далеких от теплового равновесия. 4. Эти системы подвержены внутренним и внешним колебаниям. 5. Системы могут стать нестабильными. 6. Происходят качественные изменения. 7. В этих системах обнаруживаются эмергентные новые качества. 8. Возникают пространственные, временные, пространственно-временные или функциональные структуры. 9. Структуры могут быть упорядоченными или хаотическими. 10. Во многих случаях возможна математизация» [9].

К предпосылкам возникновения самоорганизующейся динамики необходимо добавить условие наличия определенной свободы, определенного поля выбора, «хаоса возможностей»: «Индивиды, не имеющие самоорганизации и самоуправления, замкнуты в одномерном мире. Структура их проблем для них заданна. Лучшее, что они могут делать, состоит в том, чтобы принять стратегии в заданных условиях» [2, с. 115]. Наличие экономической свободы требует от институциональных регуляторов (государства, групп специальных интересов) создания алгоритмов управления, построенных на принципах адаптации и обучения по аналогии с кибернетическими искусственными нейронными сетями.

Н.Н. Моисеев считает главным определяющим признаком самоорганизации отсутствие надсистемного целеполагания: «Самоорганизация системы – это такой процесс изменения ее состояния (или характеристик), который происходит без целенаправленного начала, каковы бы ни были источники целеполагания» [3]. Задолго до Н. Моисеева Г.Хакен называл самоорганизацию «саморождением смысла» [9]. Л. Г. Мельник также понимает самоорганизацию как свойство системы самостоятельно (т.е. без направляющего воздействия извне) реализовывать процессы, обеспечивающие функционирование и развитие системы [6, с. 322]. По мнению Т.А. Акимовой, самоорганизация предполагает «наличие заранее определенной цели, к которой система стремится самостоятельно, самоорганизуется вокруг нее. Большую роль играют приоритеты творческого подхода, инновационного развития, профессиональный рост и повышение престижа трудовой деятельности» [10]. Это не означает отсутствия направленности системной динамики. В случае самоорганизации направление развития экономической системы задается двумя условиями: «генетическим кодом» и положением относительно равновесия.

Понятие экономических генов является основой концепции институциональной эволюции. Они представляют собой информацию (отображение) существующих знаний об экономических институтах и их взаимодействии, институциональной саморегуляции, институциональных противоречиях и способах их решения, вариантах развития этих институтов в зависимости от изменений внешней среды [11].

В отличие от классических подходов, в парадигме самоорганизации эффективным считается неравновесное состояние системы: «неравновесность (биологической, социальной) системы можно определить как потенциальную готовность к изменениям,

к адаптации. Чем сложнее, масштабнее, “умнее” система, тем дальше она от равновесия со средой, тем более зыбкой и трудноподдерживаемой, но и гибкой становится ее неравновесие-жизнь. Эта “устойчивая неравновесность” есть результат становления самоорганизации, плата за возможность самоорганизации, условие ее непрерывной реализации» [12, с. 9]. Более того, самоорганизация является внутренней работой системы против равновесия [13].

Равновесие самоорганизующейся экономической системы может быть эффективно описано в категориях концепции гомеостата, предложенной У. Эшби. В этом случае самоорганизующаяся система поддерживает некоторые величины (параметры порядка) в допустимых границах: «Говоря о самоорганизации сложных систем, априори предполагается их стремление к сохранению своей целостности, гомеостатической устойчивости. Ведущая тенденция в поведении самоорганизующейся системы: как можно дальше находиться от состояния уровня максимальной энтропии, хаоса, от «равновесия» [10].

В. П. Решетило, анализируя значение процессов самоорганизации в контексте институционального развития экономической системы Украины, делает акцент на эволюционности и кооперативности: «Сложноорганизованным системам нельзя навязывать пути дальнейшего развития. Важнее понять, как способствовать собственным тенденциям их эволюции, и выводить системы на траектории, адекватные их внутренней структуре... Институциональная система, которая самоорганизуется, это уже не столько совокупность определенного количества институтов, сколько сложнейший набор их кооперативных когерентных взаимодействий, способных порождать сложные синергетические эффекты» [14, с. 34].

Подтверждая необходимость кооперации и эффективности, Т.А. Акимова обращает внимание на эволюционную необратимость результатов самоорганизации: «Самоорганизация – это основной процесс эволюции сложных систем, состоящий из необратимых последовательных процессов (циклов) самоорганизации. Эволюция самоорганизации систем телеологична в том смысле, что сама по себе ведет ко все более совершенной (эффективной) структуре и динамике вещества, энергии и информации» [10]. При этом предпосылками возникновения самоорганизационной динамики являются: «а) проток энергии через динамическую систему; б) гетерогенность, разнообразие системы; в) отбор – элиминирование или разрушение отбракованных подсистем или элементов» [10]. Однако применение междисциплинарных концепций самоорганизации к социально-экономическим процессам имеет ряд особенностей и ограничений: «Все же подход на основе термодинамической метафоры равновесия, при всей своей потенциальной плодотворности, также (подобно подходу неоклассиков) имеет принципиальные ограничения, «встроенные» в его онтологию» [15].

Одна из важнейших предпосылок инициации процессов самоорганизации – открытость системы, возможность обмена и изменения коэффициентов переноса веществ энергии, информации, ресурсов и скорости экономических взаимодействий: «Можно суммировать, что для возникновения эффекта локализации (структуры) в среде (системе) необходимы три фактора. Во-первых, среда (система) должна быть открытой, т.е. в нее должны поступать вещество, энергия или информация, компенсирующие потери на рассеяние, затухание, диссипацию. Во-вторых,

необходима нелинейность, обуславливающая определенные связи между гармониками (модами), которые приводят к избирательной чувствительности системы к внешним воздействиям. В-третьих, должен быть фактор, который «выедает», убирает все лишние виды движения (моды), т.е. те, которые не поддерживаются в силу нелинейности. Это может быть диссипация или некий ее аналог» [16]. Как отмечает Д. К. Чистилин: «В основе развития системы лежат два противоположно направленных процесса, являющихся ее изначально природным свойством: диссипация – рассеивание ресурсов и минимизация диссипации, которая выражается оптимизацией распределения ресурсов для производства и благ для потребления на основе существующих договорных правил взаимодействия – институтов» [5, с. 379].

С. Кирдина рассматривает экономические системы как гетерогенные иерархические неравновесные структуры, в которых институты рыночного и нерыночного (редистрибутивного) типа воспроизводятся аналогично тому, как это происходит в живых биологических системах: «Матрицы базовых и комплементарных институтов образуют «механизм» для считывания информации и последующего синтеза новых институциональных форм, с отбором тех сочетаний, которые соответствуют исходным матрицам и одновременно эволюционно модернизируют социальные формы. Процесс этот происходит в историческом времени и может занимать годы, десятилетия и даже столетия» [4, с. 25]. В таком аспекте самоорганизация экономики представляет собой процесс формирования структуры институтов, обеспечивающих эффективное использование ограниченных ресурсов.

Применение термодинамического подхода и теории информации к исследованию экономических систем позволило выделить в качестве главного результата самоорганизации генерацию новой информации на более высоких (по отношению к элементарному) структурных уровнях [15, с. 37].

С таким «информационным» подходом созвучна упомянутая ранее работа Д. Дэннета и Д. Роя, которые считают, что нелинейным рост информации приведет к кардинальному изменению всех существующих институтов, которые «образовались для существования в относительно туманной эпистемологической среде, где большая часть знаний имеет местный характер, где секреты легко сохраняются, а все люди страдают если не слепотой, то близорукостью» [1]. Авторы считают главным результатом институциональной эволюции создание новых организационных структур: «В дополнение к «органам», используемым организациями для обеспечения населения товарами и услугами, к таким внешним частям тела относятся также органы обработки информации, занимающиеся контролем и самопрезентацией... При все возрастающем давлении взаимной прозрачности мы либо станем свидетелями развития новых организационных структур, намного более децентрализованных по сравнению с сегодняшними крупными организациями, либо увидим дарвиновский естественный отбор в пользу более мелких групп – такой, который возвестит эпоху открытого действия принципа «чересчур большой для выживания» [1].

Идею образования новых пространственно-временных структур в результате самоорганизации поддерживает и Т. Акимова, выделяя в качестве предпосылок самоорганизации социально-экономических систем гибкость, изменчивость и адаптивность структур управления; замену административных методов социально-психологическими; диверсифика-

цию, децентрализацию, повышение производительности каждого, сопричастность к принятию управленческих решений и с новой трудовой мотивацией; многоцелевое использование производственных мощностей, передачу информации, знаний ноу-хау и т.д.; сочетание управления и самоуправления; самообразование, самовоспитание, самоконтроль; саморазвитие как переход на новый уровень организации (накопление структурной информации, выработка новой цели и смена структуры) [10].

Таким образом, самоорганизацию экономической системы нужно понимать как эволюционное, самопроизвольное изменение ее пространственно-временных или/и функциональных структур под действием обменных потоков ресурсов с целью повышения эффективности (экономического роста) и обеспечения гомеостатической устойчивости.

Главными предпосылками и условиями инициации процессов самоорганизации в системах являются:

- гетерогенность и разнообразие элементов и подсистем;
- возможность кооперации между составляющими системы;
- наличие обменных потоков вещества, энергии, информации;
- подвижность и нелинейная динамика развития элементов и подсистем;
- неравновесность экономической системы и ее элементов;
- наличие экономической свободы.

Поскольку большинство существующих мировых экономических систем являются смешанными и обладают всеми указанными свойствами, каждая из них в большей или меньшей степени подвержена влиянию самоорганизационной динамики. Сам процесс самоорганизации экономических систем предполагает:

- эволюционное изменение моделей экономического поведения на принципах наследственной изменчивости, конкуренции и отбора, мутации, дивергенции;
- изменение коэффициентов переноса потоков энергии, информации, вещества;
- изменение скорости экономического взаимодействия, степени конкурентного давления;
- самопроизвольное возникновение и развитие связей между компонентами системы;
- адаптацию и обучение экономических субъектов, их групп и системы в целом;
- необратимость и цикличность системных изменений;
- когерентность взаимодействий, наличие синергетических эффектов.

В результате действия всех указанных принципов система получает четыре основных результата:

1. Сохранение гомеостатической устойчивости, параметров порядка, институциональной матрицы экономической системы.
2. Возрастание эффективности, в том числе за счет синергетических эффектов, появления эмергентных свойств – автокоррекция ошибок, подавление шума, рост релевантности информации и т.д.
3. Возникновение новых пространственных, временных, пространственно-временных и/или функциональных структур.
4. Генерация новой информации – институциональной, технологической.

**Выводы из проведенного исследования.** Междисциплинарная парадигма экономической самоорганизации предоставляет методологический инструментарий

изучения современных слабoreгулируемых экономических систем с нелинейной динамикой развития. Содержание процессов самоорганизации экономической системы заключается в эволюционном образовании новых структур, эффективно использующих быстро меняющиеся потоки ресурсов, особенно информационных. Формирование комплексной модели экономической самоорганизации с использованием предпосылок и принципов эволюционной биологии, теории бифуркаций, теории катастроф и других направлений открывает возможности для описания и мягкого моделирования экономических процессов такого типа.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Дэннет Д. Наше прозрачное будущее / Д. Дэннет, Д. Рой // В мире науки. – 2015. – № 05/06, май/июнь. – С. 72-79.
2. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
3. Моисеев Н.Н. Универсум. Информация. Общество / Н.Н. Моисеев. – М.: Устойчивый мир, 2001. – 200 с.
4. Кирдина С.Г. Институциональная самоорганизация экономики: теория и моделирование / С.Г. Кирдина. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 72 с.
5. Чистилин Д.К. Сравнительный анализ результатов имитационного моделирования развития мировой экономики и 12 цивилизаций за период 1970–2005 гг.: предварительный эскиз / Д.К. Чистилин // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 13). Том 1. – С. 378-406.
6. Мельник Л.Г. Теория самоорганизации экономических систем / Л.Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2012. – 439 с.
7. Ashby W.R. Principles of the self-organizing system / Ashby W.R. // Journal of General Psychology. – 1947 v. 37. – P. 125-128.
8. Гайворонский С.А. Самоорганизация экономической системы / С.А. Гайворонский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://gaivoronsky.narod.ru/books/so/so\\_korr.htm#192](http://gaivoronsky.narod.ru/books/so/so_korr.htm#192).
9. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии / Г. Хакен. – Москва-Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003. – 320 с.
10. Акимова Т.А. Теория организации / Т.А. Акимова. – М.: Юнити, 2003. – 367 с.
11. Удалов Д.В. Закономерности эволюции фирмы как института экономики: автореф. дис. ... на соискание науч. степени доктора экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Д.В. Удалов. – Саратов, 2009. – 44 с.
12. Хиценко В.Е. Самоорганизация: элементы теории и социальные приложения / В.Е. Хиценко. – М.: КомКнига, 2005. – 224 с.
13. Руденко А.П. Самоорганизация и прогрессивная эволюция в природных процессах в аспекте концепции эволюционного катализа / А.П. Руденко // Российский химический журнал. – 1995. – Т. 39, № 2. – С. 55-72.
14. Решетило В.П. Економічна синергетика реалізації ринкового потенціалу інституціональних систем: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / В.П. Решетило. – Харків, 2006. – 34 с.
15. Егоров Д.Г. Во зможности приложения синергетики и теории информации к исследованию экономических систем / Д.Г. Егоров. – Белгород: БелГУ, 2005. – 143 с.
16. Курдюмов С.П. Основные принципы синергетического мировоззрения / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.ru/philosophy/osnovnye-principy-sinergeticheskogo-mirovozreniya/>.

УДК 338.22

Микитась В.В.  
аспірант

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

### ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСУ КЛАСТЕРІЗАЦІЇ ЯК РУШІЙНА СИЛА ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Стаття присвячена особливостям та перевагам процесу кластерізації для розвитку економіки країни в цілому. Розкрито теоретичне значення поняття «кластер». Проаналізовано особливості формування кластерних утворень в різних країнах. Сформульовані висновки щодо необхідності державної підтримки процесу кластерізації в Україні.

**Ключові слова:** кластер, економіка регіону, конкурентоспроможність економіки, моделі розвитку кластерних структур.

#### Микитась В.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССА КЛАСТЕРИЗАЦИИ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Статья посвящена особенностям и преимуществам процесса кластеризации для развития экономики страны в целом. Раскрыто теоретическое значение понятия «кластер». Проанализированы особенности формирования кластерных образований в разных странах. Сформулированы выводы о необходимости государственной поддержки процесса кластеризации в Украине.

**Ключевые слова:** кластер, экономика региона, конкурентоспособность экономики, модели развития кластерных структур.

#### Mykytas V.V. STATE SUPPORT OF CLUSTERING AS A DRIVING FORCE OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

The article is devoted to the features and benefits of clustering for the development of the economy as a whole. The theoretical value of the concept of "cluster". The features of the formation of cluster structures in different countries. Formed conclusions about the need for public support for clustering in Ukraine.

**Keywords:** cluster, region's economy, competitiveness of the economy, development model of cluster structures.

**Постановка проблеми.** За сучасних умов міжнародного економічного розвитку економіка України стає більш залежною від здатності кожного регіону забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності як у середній державі, так і на світовому ринку. Зміни, які відбулися в результаті стрімких темпів

науково-технічного прогресу, поживавлення інноваційних процесів, зростання конкурентоспроможності регіону та держави вимагають створення ефективних засад формування та реалізації економічної політики держави, яка б повною мірою сприяла розвитку кожного її регіону.

Інтеграційні та глобалізаційні процеси обумовили необхідність структурних змін з метою подолання застарілої спеціалізації та структури виробництва у ряді регіонів, подолання міжрегіональних відмінностей у рівні соціально-економічного розвитку, забезпечення гармонізації інтересів і партнерських стосунків між наукою, бізнесом і владою [9, с. 50].

Теорія кластеризації виступає як новий напрям дослідження економічних процесів країни, відкриває нові можливості використання ресурсів суб'єктів господарювання в залежності від їх територіального розташування, які, об'єднуючись у нові утворення, реалізують зовсім нову філософію організаційно-економічних та техніко-технологічних зв'язків, спрямовану на максимізацію сукупного результату.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання використання кластерного підходу для ефективного розвитку економіки регіонів як основи підвищення конкурентоспроможності економіки країни розглянуто у роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників. Так, М. Портер в монографії «Конкурентні переваги країн» вперше визначив кластер як «вертикальний ланцюг, що складається з великої кількості послідовних ступенів галузей, які забезпечують обладнанням й іншими спеціалізованими ресурсами» [3, с. 4]. М. Енрайт є послідовником М. Портера, але він більше досліджував географічний масштаб конкурентної переваги і стверджував, що остання створюється не на національному, а на регіональному рівні, де головну роль відіграють історичні передумови, різноманітність культур ведення бізнесу, організація виробництва й отримана освіта [8]. М.О. Кизим в монографії «Промислова політика та кластеризація економіки України» проводить детальний аналіз щодо тлумачення поняття «кластер» крізь історичний аспект, проводить порівняльний аналіз кластерних утворень з іншими просторовими утвореннями [4]. В роботах В.М. Гесця, Л.І. Федулової, та К.Ф. Ковальчука відображено ефективність розвитку регіонів України при використанні кластерного підходу [1; 5; 6].

**Мета статті.** На основі викладеного сформулювати необхідність дослідження кластерного підходу для розвитку економіки регіонів як основи формування загальної конкурентоспроможності країни.

**Виклад основного матеріалу.** Категорія «кластер» почала застосовуватись у працях економістів з кінця 80-х років ХХ ст., і поступово кластерна теорія стала одним із пріоритетних напрямків розвитку економіки регіону.

Інноваційність розвитку країн потребує нових підходів, одним із яких є формування територіально-інтегрованих виробничих систем на основі співпраці підприємств суміжних виробництв у формі кластерів. Багато уваги мережевому партнерству приділено у працях М. Портера, який виділяв дев'ять моделей кластерів економічного розвитку.

Слід зазначити, що саме праці М. Портера, що стосуються конкурентних переваг націй, привернули увагу аналітиків та світових лідерів різних країн світу до концепції промислових кластерів. Саме кластери стали частиною більш широкої концепції, яка допомагає зрозуміти рушійні сили регіональної та національної конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність регіону або нації може визначатися як її здатність залучати необхідні ресурси та підтримувати діяльність, яка сприяє економічному розвитку країни. Регіональні кластери є обмеженими географічними зонами з достатньо великою кількістю фірм та працівників у малому колі суміжних промислових секторів [3].

На сьогодні все більш доцільним з забезпечення конкурентоспроможності України стає реалізація державної політики, спрямованої на ефективне використання наявних ресурсів не тільки країни в цілому, а й кожного регіону, та розвиток його інноваційно-інвестиційного потенціалу. На наш погляд, для реалізації зазначених цілей дії з боку держави повинні бути спрямованими на впровадження кластерної моделі виробництва, яка сприятиме підвищенню як національної, так і регіональної конкурентоспроможності, розвитку інноваційного потенціалу, а також активізації малого та середнього бізнесу.

Концепція кластеризації зосереджена на зв'язках і взаємозалежності між компаніями, об'єднаними в мережеву структуру для виробництва продукції, послуг на основі активного використання інновацій. Вона виходить за рамки простих горизонтальних зв'язків, у яких фірми, діючи на спільному ринку готових виробів і входячи до однієї промислової групи, кооперуються у таких напрямках діяльності, як дослідження і дослідні розробки, демонстраційні програми, спільний маркетинг чи закупівельна діяльність.

Ефективність кластерної моделі доведена не тільки теоретичним обґрунтуванням, а й світовою господарською практикою. Останні 20 років характеризувались постійною боротьбою держав за підвищення своєї конкурентоспроможності. Фактично головним завданням економічної політики кожної держави у ринковій економіці за сучасних умов стала мобілізація зусиль на збільшення своїх конкурентних переваг. Для досягнення цього більшість країн використовує саме кластерну модель виробництва.

Вперше про концепцію кластеризації заговорив А. Маршалл у книзі «Принципи економіки» (1890 р.), де були розкриті питання зовнішнього спеціалізованого територіального розподілу. Пізніше, у середині ХХ ст., вагомий внесок у подальший розвиток мережевих структур у вигляді «індустріальних округів» зробили італійські вчені (О. Тофлер у праці «Третя хвиля»). І в останні роки кластерні утворення стали основою забезпечення конкурентоспроможності багатьох країн світу. Так, більшість країн Західної Європи розробили та впровадили ту або іншу кластерну стратегію, яка суттєво впливає на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності [2, с. 55].

Наприклад, у Данії, починаючи з 1989–1990 рр. було закладено основи кластеризації території. На сьогодні тут функціонує 29 кластерів, в яких задіяно 40% усіх підприємств країни, що забезпечують 60% експорту [5, с. 140].

Також дуже цікавим є досвід Італії у використанні кластерів і мереж малих та середніх компаній. Слід зазначити, що саме такі структури стали визначальними у швидкій індустріалізації півночі Італії. Більшість малих фірм країни входять до кластерів, які спеціалізуються на виробництві певного типу продукції, знаходять своє місце на ринку. Таким способом побудована економіка багатьох північних провінцій країни. Більш великі компанії на контрактній основі підключають кластери до виробництва окремих вузлів і деталей для наступного їхнього складання, у тому числі на заводах Ferrari, Maseratti, Lamborghini та ін. [2, с. 59].

Франція є взірцем застосування кластерної стратегії у розвитку економіки як одного з елементів промислової політики держави. Основна увага приділяється інноваціям у високотехнологічних секторах та партнерству між різними ланками виробництва. В основу регіонального програмування 60-70-х років

XX ст. була покладена концепція «полюсів зростання», згідно з якою промисловий розвиток прискорюється у районах, де великі підприємства активно співпрацюють з малими та середніми [2, с. 61].

Згідно з основним положенням національної промислової стратегії Фінляндії, в межах проекту «Переваги Фінляндії» була розроблена і затверджена політика створення, функціонування і розвитку кластерів, що дозволило зробити перехід від макроекономічного регулювання до промислової й технологічно конкурентної політики, основними пріоритетами якої є розвиток саме кластерних формувань. Були утворені кластери лісового господарства, кольорової металургії, енергетики, телекомунікацій, екології, охорони здоров'я, транспорту, хімії, будівництва, продовольства та машинобудування [5, с. 142–143].

На території Німеччини землі, згідно з федеральним устроєм, мають велику самостійність і здійснюють свої програми розвитку за рахунок власних фінансових ресурсів. На сьогодні тут працюють три автомобільні кластери – у Мюнхені, Гамбурзі, Дрездені, що отримали почесну назву «Силіконова долина XXI століття» і входять до семи кластерів високих технологій [2, с. 65].

В Австрії є кластери харчової, деревообробної, хімічної, автомобільної, промисловості, охорони здоров'я, крім того, успішно функціонують транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізувались зв'язки з Францією та Великобританією. Розроблена політика стимулювання розвитку зв'язків між дослідними інститутами та промисловим сектором [5, с. 137–139].

Динамічно розвиваються кластери і в США, зокрема, у таких штатах, як Аризона, Каліфорнія,

Коннектикут, Флорида, Мінесота, Північна Кароліна, Огайо, Орегон, Вашингтон. Процес їх формування тут визначено як напрям пріоритетного розвитку, прийнято відповідні програмні стратегії розвитку територій. До найбільш відомих та успішних кластерних утворень США відносяться такі, як «Силіконова долина» – кластер у сфері комп'ютерних технологій; американське автовиробництво у Детройті; центр нанотехнологій, біотехнологій, відновлювальних джерел енергії та цифрового друку у Нью-Мексико [2, с. 71].

Центральна організація із забезпечення стимулювання стійкого розвитку промислових кластерів була створена в Японії на острові Хокайдо у першій половині 90-х років XX ст. Ефективність проекту з реалізації кластерних рішень показує необхідність зміни підходів до управління розвитком існуючих територіальних моделей (громад, районів, регіонів).

Беручи до уваги як теоретичний, так і практичний досвід кластеризації, в літературі виділяють наступні критерії, які визначають успіх саме даної теорії:

- 1) менеджер кластера повинен володіти широкою мережею контактів та мати мультипрофільну компетенцію, підтримувати тенденцію до вищої професіоналізації кластерних організацій та їх менеджерів;
- 2) необхідна широка поінформованість суспільства про потреби потужних кластерних об'єднань, що розбудовуються;
- 3) найважливішим для кластеризації економіки є створення спільних міжнародних мереж [7, с. 50].

Таким чином, на сьогодні актуальним є створення кластерів для зростання економіки територій, стимулювання їхнього технічного прогресу та підви-

Таблиця 1

## Етапи становлення кластера

Передумови	Етапи	Результат	Особливості розвитку
<i>I. Оцінка потенціалу</i>			
1. Вимоги до кластера в контексті стратегії розвитку регіону	Аналіз можливостей та загроз сильних і слабких сторін економічної галузі регіону	Оцінювання економічної системи регіону та стратегічних напрямків її розвитку	Вияв особливостей та передумов формування кластерів на конкретній території
2. Максимальне задоволення попиту на товари і послуги	Прогнозування обсягів виробництва	Використання всіх можливостей виробництва	
3. Реалізація стратегічного напрямку розвитку: вдосконалення організації та управління АТП	Обґрунтування потреби створення кластерів	Потреба оцінювання формування меж потенційних кластерів	
<i>II. Зародження і впровадження кластерів</i>			
4. Оцінювання потенціалу економічної системи	Розроблення моделі економічного кластера	Створення проекту кластера	Зародження окремих елементів кластера
5. Вимоги до створення кластера	Визначення факторів, що визначають територіальне розміщення та ефективну структуру кластера	Місце локалізації кластера	
6. Стимулювання зростання обсягів економічних і додаткових послуг, покращення їх якості, раціональне використання рухомого складу	Оцінювання необхідності координації та обміну інформацією АТП	Відповідність структури кластера	Становлення простих та створення нових системних утворень
<i>III. Функціонування кластера</i>			
7. Проект кластера	Реалізація кластерних ініціатив у контексті сталого розвитку регіону	Ефект роботи кластера	Вдосконалення підсистем та укладання механізму роботи кластера
8. Розміщення кластерів на території регіону	Функціонування кластера як системи	Розроблення організаційних, управлінських та економічних функцій	
<i>IV. Розвиток кластера</i>			
9. Функціонування та розвиток кластера	Оцінювання соціально-економічного ефекту	Синергетичний ефект	Трансформація структури

Розроблено на основі: [2, с. 43]

щення конкурентоспроможності регіонів. Кластер – це унікальна фінансово-економічна і організаційна форма взаємодії ресурсів, їх спільної діяльності, прогресивна форма організації капіталів і управління.

Розвиток економічних кластерів залежить від структури та співвідношення складових компонентів, рівня розподілу та ефективності використання наявних виробничих та трудових ресурсів, перерозподілу економічних потоків, внутрішніх взаємозв'язків між підприємствами. Крім того, економічний кластер – це економічна система відкритого типу, і для його безперебійного функціонування та сталого розвитку у національній економіці необхідна наявність мережі зовнішніх зв'язків. Складні зовнішні зв'язки виникають між економічним кластером та підприємствами інших галузей у межах одного регіону. Наявність зв'язків кожного кластера з іншими підприємствами у межах свого і найближчих регіонів стримують його розвиток поза своїм регіоном та вихід на світовий ринок.

Серед важливих завдань, без вирішення яких неможливий сталий розвиток економічних кластерів, особливе значення мають структура та критерії їх розвитку, що відображають закономірності динаміки змін основних соціально-економічних показників. Основні етапи розвитку кластерів, у процесі якого відбувається формування структури кластера, відображені у таблиці 1.

На сьогодні питання розвитку регіонів України є дискусійним та має нагальний характер вирішення. На наш погляд, саме концепція кластеризації здатна вирішити внутрішньоекономічні проблеми та сприяти розвиненню та збільшенню конкуренції України у міжнародному середовищі.

Аналізуючи дані Світового економічного форуму (World Economic Forum), в результатах якого відображено індекс конкурентоспроможності кожної країни (The Global Competitiveness Index), Україна з кожним роком погіршує свій результат. Так, за даними 2013 р., Україна посідає 84-е місце з 148 країн світу та має майже найгірші показники за кожним пунктом розвитку (для виведення даного індексу за базу береться 19 питань державного розвитку). У 2012 р. Україна посідала 73-е місце, у 2011 р. – 72-е. Найкращого результату Україна досягла у 2005 р., посівши 64-е місце. За рівнем розвитку інновацій Україна займає 95-е місце, що свідчить про застарілі методи виробництва та відсутність наукового підходу до розвитку країни. Таким чином, можна зробити висновки, що проведена державна економічна політика не дала змоги розкрити потенціал країни та збільшити її конкурентоспроможність на світовому ринку. Також дуже важливим аспектом при аналізі даних Світового економічного форуму є те, що показники, які використовуються, мають якісну, а не кількісну оцінку. Тому на сьогодні важливим завданням для держави є створення ефективного механізму розвитку країни як в цілому, так і окремого її регіону, адже кожен регіон має свою специфіку та особливості, як природні, так і соціально-економічні [9].

Саме кластерний підхід при розробці державної економічної політики щодо розвитку регіонів здатний змінити ситуацію, адже це спонукає не тільки розвиток виробництва та розширення ринків, а й збільшить зусилля на розвиток інноваційних факторів економіки.

Зазначені висновки підтверджуються також й аналізом організаційно-управлінських аспектів концепції кластеризації, які зображені на рис. 1. Таким чином, введення інноваційного підходу стає додат-

ковим чинником забезпечення сталого регіонального розвитку та активізує внутрішній потенціал регіону.



Рис. 1. Організаційно-управлінські аспекти концепції кластеризації [2, с. 57]

**Висновки.** За умов, що відбуваються у світовому суспільстві, потрібен активний розвиток регіональної політики, яка має базуватися на геоелементних та системних перевагах, що дають можливість на базі кластерів освоювати нові технології на регіональному рівні. В умовах нинішньої кризи основним напрямом економічної політики держави має бути інноваційна концепція, яка здатна створити нове технологічне ядро формування кластерної моделі виробництва, державно-приватного партнерства, реалізації пріоритетних проектів розвитку. Україна має потужний потенціал для кластеризації і забезпечення сталого функціонування в системі взаємопов'язаних кластерами галузей. Високоєфективні кластери справлятимуть позитивний вплив на машинобудування, приладобудування, хімічну та легку промисловість, на розробку біо- та нанотехнологій, на створення нових матеріалів, інформаційних технологій, розвиток АПК та харчової індустрії та інші важливі сфери економіки.

Світовий досвід показує, що формування кластерів – це затратний процес, в якому приблизно половину обсягів фінансування бере на себе держава (за рахунок національного та регіонального бюджетів). Кластери широко використовують нові механізми фінансування, формування кредитних спілок, аутсорсинг, субконтрактинг, факторинг, венчурні фонди тощо.

Таким чином, щоб кластеризація повністю проявила себе як новий спосіб роботи, потрібен час. Це досить складний процес, і, на наш погляд, в ньому повинна активно брати участь держава шляхом проведення економічної політики, спрямованої на інноваційний підхід розвитку регіонів. Кластеризація економіки – це динамічний процес, в якому зупинки і зволікання можуть призвести до відставання. Для кластеризації в Україні доцільно розробити стратегію розвитку кластерів на рівні держави, закріплену в економічній політиці.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Геєць В. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України / В. Геєць // Президентський вісник. – 2004. – № 3.
2. Ільчук В.П., Хоменко І.О., Лисенко І.В. Кластерна стратегія розвитку економіки регіону : [монографія] / [В.П. Ільчук, І.О. Хоменко, І.В. Лисенко] ; Черніг. держ. технол. ун-т. – Чернігів : ЧДТУ, 2013. – 367 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
4. Кизим М.О. Промислова політика та кластеризація економіки України : [монографія] / М.О. Кизим ; Нац. акад. Наук України, н.-д. центр індустр. проблем розв. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 302 с.
5. Розвиток регіонів України на базі кластеризації : [монографія] / Під заг. ред. К.Ф. Ковальчука. – Д. : ЛАНДОН-XXI, 2012. – 392 с.
6. Федулова Л.І. Організаційні механізми формування результативної регіональної інноваційної системи / Л.І. Федулова // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 13. – С. 157–165.
7. Шевченко О. Кластеризація як засіб інноваційного розвитку України й бар'єри її реалізації / О. Шевченко // Гілея: Науковий вісник Нац. пед. ун-ту ім. М.П. Драгоманова. – 2013. – Вип. 73(№ 6). – С. 50–51.
8. Enright M. Regional Clusters and Economic Development: A research Agenda, in Staber U., Shaefer N. and Sharma V., (Eds) Business Networks: Prospects for Regional Development Berlin: Walter de Gruyter; 1996, pp. 190–213.
9. Global Competitiveness Index 2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf).



## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.138

**Кордзя Н.Р.***кандидат технічних наук,  
доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі  
Одеської національної академії харчових технологій*

### ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО СУЧАСНИЙ СТАН В УКРАЇНІ

У статті наведено характеристики основних понять інтернет-маркетингу, його інструментів та методів. Доступна інформація щодо їх ефективності. Крім того, наведено особливості стану проникнення процесу інтернет-просування товарів та послуг в Україні.

**Ключові слова:** Інтернет, інтернет-маркетинг, просування, проникнення, реклама.

#### **Кордзя Н.Р. ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ И ЕГО СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ В УКРАИНЕ**

В статье приведены характеристики основных понятий интернет-маркетинга, его инструментов и методов. Доступна информация об их эффективности. Кроме того, приведены особенности состояния проникновения процесса интернет-продвижения товаров и услуг в Украине.

**Ключевые слова:** Интернет, интернет-маркетинг, продвижение, проникновение, реклама.

#### **Kordzaia N.R. ON-LINE MARKETING AND ITS CURRENT STATUS IN UKRAINE**

The features of products and services promotion via the Internet, its tools and methods were discussed in this article. Information about their effectiveness is given. Features of penetration process state of Internet promotion in Ukraine are also provided.

**Keywords:** Internet, internet marketing, promotion, penetration, advertising.

**Постановка проблеми.** Сьогодні, з розвитком сучасних технологій знаходяться все нові й нові шляхи просування компаній на ринок, а Інтернет стає одним з можливих та найяскравіших інструментів для цього. У світі все більше коштів витрачається на рекламу, частина яких йде на «розкручування» й просування «брендів» за допомогою Всесвітньої мережі Інтернет [1].

На даний час, на планеті, налічується близько 3 мільярдів користувачів Інтернет, що складає майже 40% населення Землі [2-4].

У сучасних умовах Інтернет виступає не тільки як засіб підвищення ефективності бізнес-процесів, але й як джерело появи нових видів економічної активності. Це призводить до розвитку та розповсюдження інноваційних підходів до організації комунікативного середовища, у тому числі до проблеми просування товарів чи послуг на ринок [3].

З тієї причини, що Інтернет стає основним каналом комунікації зі споживачем, а інтернет-маркетинг – основним інструментом розвитку споживчого ринку, і виникає необхідність вивчення особливостей електронного маркетингу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** При зростаючій складності й різноманітності інформаційних технологій зростає і роль досліджень, пов'язаних з розробкою нових програм просування товарів чи послуг за допомогою мережі Інтернет, а також ефективних шляхів керування цим процесом і засобів для їх практичної реалізації.

Питання специфіки функціонування комплексу маркетингу в середовищі Інтернет, особливостей інтернет-маркетингу, тенденцій його розвитку є предметом досліджень таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як Ф. Котлер, Р. Уїлсон, А. Хартман, У. Хенсон, Є. Голубков, І. Успенський, І. Литовченко, Ф.І. Вірін, Д. Халілов, Е. Розен та ін.

Однак, незважаючи на проведені дослідження процесу інтернет-просування, варто зазначити, що його сутність на сьогоднішній день не є повною мірою розкритою.

**Постановка задачі.** Метою статті є розкриття сутності інтернет-маркетингу, як основного інструменту просування товарів та послуг на ринок, а також комплексний аналіз стану його проникнення в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проникнення Всесвітньої мережі Інтернет у побут населення України відбувається трохи повільніше, ніж у розвинених країнах Західної Європи та Північної Америки. Але кількість українців, які користуються Інтернетом, за останні п'ять років збільшилась більш ніж на 40%. І на сьогодні наша країна знаходиться у переліку лідерів щодо зростання чисельності інтернет-користувачів серед європейських країн та посідає 32 місце серед 198 країн світу за наявною кількістю інтернет-користувачів. При цьому, показник проникнення Інтернету в Україні становить майже 50% (у Європі – 65%) [5].

Треба відзначити, що у нашій країні як і раніше, простежується лінійна залежність між віком і використанням Інтернету. Так, чим молодшим є користувач, тим глибше проникнення Інтернету. Розрив між поколіннями дуже значний: серед аудиторії 18...29 років питома вага користувачів становить 81%, а серед аудиторії 70 років і більше – тільки 6% користувачів [5].

Цікавий факт спостерігається і в поселенських категоріях населення України: щільність інтернет-користувачів є більшою в індустріальних містах з розвинутою інфраструктурою й великими підприємствами [5; 6]. Проте за останні кілька років диспропорції проникнення Інтернету в населених пунктах різної величини помітно згладжуються. Ця тенденція добре простежується для міст із населенням

понад 50 тис. осіб. Що стосується невеликих міст, смт і сіл, то тут інтернет-користувачі поки що у меншості, хоча і зберігається позитивна динаміка зростання. Причини низького проникнення у маленькі міста і села варто вбачати у технічних можливостях підключення малонаселених пунктів, хоча і не варто виключати можливості впливу демографічних факторів, таких як, наприклад, природна міграція населення (молоді люди частіше переїжджають у великі міста на навчання та роботу), більш низький рівень життя, брак освіти у галузі роботи з комп'ютером у цілому та в Інтернеті зокрема тощо.

Крім того, в Україні, збільшується й щоденне використання Інтернету (у середньому близько 5% на рік), що означає зростання кількості постійних користувачів. Даний показник є достатньо важливим, адже внаслідок постійного перебування у віртуальному просторі у інтернет-користувачів формуються певні звички та способи використання тих чи інших інструментів та джерел інформації, вони можуть піддаватися певним світовим тенденціям, перетворювати своє найближче оточення в постійних активних користувачів, продукувати контент, а не лише його споживати тощо.

Інтернет-маркетинг або електронний маркетинг (е-маркетинг) – це просування компанії, товару чи послуги за допомогою Всесвітньої мережі Інтернет [3].

Інтернет-маркетинг з'явився на початку 1990-х років, коли текстові сайти почали розміщувати інформацію про товари на своїх майданчиках. Зараз інтернет-маркетинг – це щось більше ніж продаж інформаційних продуктів, зараз, за його допомогою йде торгівля інформаційним простором, програмними продуктами, бізнес-моделями і багатьма іншими товарами і послугами [7; 8].

Інтернет-маркетинг потрібен задля вирішення щонайменше двох завдань [9]:

- визначення попиту та пропозиції на конкретний товар чи послугу;

- відпрацювання механізмів залучення уваги потенційних клієнтів до даної продукції, тобто для пошукової оптимізації.

З розвитком мережі Інтернет змінюються підходи до управління кампанією, розробки й просування товарів та послуг, засобів стимулювання збуту та інші. Тобто сьогодні змінюються підходи до усього комплексу маркетингу. На даний час важливі зміни відбуваються у розвитку маркетингової діяльності в Інтернеті й будуть пов'язані з появою глобальної інформаційної маркетингової системи [9].

Провідні фахівці в галузі маркетингу високо оцінюють маркетингові можливості Інтернету. Застосування можливостей Інтернету у маркетингу дозволяє організувати ефективну модель функціонування кампанії. А це у свою чергу забезпечує її стабільний розвиток, надає низку переваг перед іншими учасниками ринку. Сучасні технології мережі Інтернет можуть бути використані у різних сферах маркетингової діяльності кампаній:

- інформаційній (одержання комерційної інформації, електронні опитування, розсилки, спостереження за відвідувачами сайту компанії);
- комунікативній (організація PR-кампаній і телеконференцій, реклама, просування торгової марки, забезпечення зворотного зв'язку із споживачем);
- логістичній та збутовій (продажі та закупки через Інтернет-магазини, на сайтах кампаній).

Інтернет-маркетинг, як теорія і методологія організації маркетингу у гіпермедійному середовищі Інтернету, привносить нові особливості та переваги у традиційний маркетинг. А саме [3; 9]:

- інтерактивність. Характерною рисою інтерактивної взаємодії є необхідність негайної відповідної реакції на отримання повідомлення або інформації, яка повинна знаходитися в контексті попередніх повідомлень;
- можливість максимально точного таргетингу;
- можливість постклік-аналізу, який веде до максимального підвищення таких показників як конверсія сайту і ROI (коефіцієнт окупності інвестицій);

Таблиця 1

Основні форми просування кампанії в мережі Інтернет

Форма	Види інструментів	Особливості	Приклади використання
Сайт компанії	Безпосередньо сайт компанії, спеціалізовані портали, мікросайт для сегментації аудиторії, інтерактивні елементи на сайті	Розміщується інформація, що носить маркетинговий характер; мікросайт створюється для підтримки запуску нового продукту або нової рекламної кампанії, орієнтованої на вузький сегмент ринку; інтерактивні елементи спонукають споживача до дій	Сайт Amazon.com, портал bigmir.net, мікросайт Origami від Microsoft, застосування технологій JavaScript
Пошуковий маркетинг	З включенням пошукових систем, оптимізація сайтів для пошукових систем, контекстна реклама.	Купівля ключових слів для виходу на першу сторінку пошуку	Реклама під час пошуку в Google
Зовнішня активність компанії в Інтернеті	E-mail Агресивний маркетинг, RSS	Сучасні листи, створені за допомогою html і містять гіперпосилання, які призводять клієнтів на сайт компанії або мікросайт. Ефективність таких компаній становить 2-5 %	Розсилки компанії Prestige club
Просування бренду	Банерна реклама, контекстна реклама, реклама у соціальних мережах, спонсорство та кросбрендинг, афілійований маркетинг	Контекстна реклама – це рекламні оголошення, які розміщуються на сторінці в залежності від вмісту сторінки	Афілійована реклама: розміщення на сайтах порівнянь товарів, глядів
Маркетинг в соціальних медіа	Сайти рейтингу та порівняння товарів, соціальні мережі, форуми, вікі, взаємодія користувачів, блогінг, онлайн-відео	Поінформованість про дані методики оголошення, які розміщуються на сторінці їх – 10-20% відомих компаній	Найбільш популярний сайт в IT індустрії – CNET reviews, Twitter, YouTube, Facebook
Віртуальні світи	Онлайн-ігри, сайти віртуальних світів	Використовується такими компаніями як IBM, Microsoft, Sun, Sears як майданчик для просування своєї продукції	Second life, World of Warcraft

– дешевизна (відсутність витрат на заробітну платню, на оренду і утримання офісів, у разі роботи живого співробітника – економія його часу). В Інтернеті всі витрати на утримання магазину/сайту – це хостинг, сервери та їх адміністрування;

– доступність цільових груп;

– швидкість отримання відгуку. Швидкість комунікації через Інтернет дуже висока. Ми можемо отримати відповідь на електронний лист вже через кілька хвилин (якщо, звичайно, пощастить) після того, як написали своє;

– легкість моніторингу та дослідження ефективності комунікації.

Інтернет надає безліч інструментів для впливу на цільову аудиторію рекламодавця. Серед них можна виділити: розміщення реклами на тематичних і загальноінформаційних сайтах, банерні мережі, e-mail-маркетинг, просування за допомогою пошукових систем і каталогів, соціальні мережі, обмін посиланнями, рейтинги, партнерські і спонсорські програми тощо.

У таблиці 1 вказано основні найбільш важливі та ефективні заходи, які можуть використовуватися в Інтернеті [3; 7].

Використовувати наведені методи та форми інтернет-маркетингу краще комплексно, поєднуючи різні види залежно від мети рекламної кампанії, бюджету та особливостей самого продукту і підприємства, що його реалізує. Поєднані разом вони дають ефект синергії, що проявляється у зростанні продажів та економії обмежених бюджетних коштів.

Застосування методів інтернет-маркетингу, на відміну від традиційних рекламних медіа (друкарських, радіо і телебачення), націлене на економію коштів (на заробітній платні співробітників відділу продажів і на рекламі), а також на розширення діяльності компанії (перехід з локального ринку на національний і міжнародний). При цьому як великі компанії, так і малі, мають більше рівні шанси у боротьбі за ринок. Важливим моментом є також те, що на відміну від традиційних маркетингових методів просування, інтернет-маркетинг дає чітку статистичну картину ефективності маркетингової кампанії [1; 8].

Світовий досвід розвитку рекламних послуг свідчить, що в умовах кризи Інтернет може надавати самий ефективний (за можливостями та вартістю) спосіб фокусованого впливу на цільову аудиторію. При цьому фокусування можливе як за індивідуальними (профіль діяльності, місце проживання тощо), так і за поведінковими (час роботи в Інтернеті, введення певних ключових слів тощо) характеристиками користувача.

Сучасні програмні засоби дозволяють інтернет-маркетологам відстежувати не тільки кількість показів реклами клієнта у заданому напрямку, але і кількість переходів за нею на сайт, глибину інтересу притягнутих користувачів на сайті: скільки часу на ньому провели; скільки і які сторінки завантажили; конкретні дії аудиторії, такі як заповнення анкети, придбання в інтернет-магазині тощо.

Пошукові системи і каталоги при пошуку інформації в Інтернеті за статистикою застосовують 90% користувачів Мережі. Тому не випадково цей тип інтернет-ресурсів є одним із найбільш відвідуваних у Мережі: 47% користувачів щомісяця користуються знаменитим каталогом Yahoo (<http://www.yahoo.com>), 45% – пошуковою системою Google (<http://www.google.com>), 10% користуються AltaVista. В українській Мережі прослідковується аналогічна ситуація, таким чином, пошукові системи і каталоги дозволяють рекламодавцям проводити кампанії

з максимально широким охопленням. Також вони чудово підходять для проведення сфокусованого впливу на визначену цільову групу [8].

В Україні, в умовах економічної нестабільності, фокусована інтернет-реклама, на протигагу телебаченню, стає найбільш привабливим засобом просування товарів і послуг торговельних підприємств. Сьогодні, зважаючи на високу вартість, телевізійна реклама втратила лідерські позиції, і не оцінюється як найефективніше джерело реклами. А інтерактивність Інтернету дає змогу залучити потенційного покупця до діалогу шляхом участі у вікторинах, підписки на новини, збору думок і пропозицій щодо товарного асортименту та послуг, в режимі реального часу дізнатися, яка саме інформація найбільше його цікавить, і при необхідності оперативно скоригувати рекламну кампанію торговельного підприємства. Наявність веб-сайту покращує імідж торговельних підприємств, компаній, мереж, полегшує процес інформування клієнтів та ЗМІ про інноваційні зміни [6; 8].

Крім того, в Україні Інтернет є чи не найдешевшим у світі та коштує менш за 10 дол. на місяць за 100 Мб/с (наприклад у Швейцарії мінімальна ціна становить 125,71 USD за 100 Мб/с) [10].

Маркетингові комунікації у середовищі Інтернет набувають більш широких можливостей порівняно із традиційними засобами. Всесвітня мережа змінює філософію ведення бізнесу. Маркетинг поступово переміщується в Інтернет разом із торговельними майданчиками і рекламними прибутками.

Сьогодні в Україні майже 15% користувачів від загальної інтернет-аудиторії здійснюють покупки в Мережі.

Згідно з дослідженнями Gemius спільно з IAB Europe у 2011 році Україна стала лідером за темпами росту ринку онлайн-реклами і зайняла друге місце за темпами зростання інтернет-аудиторії [10].

Через мережу Інтернет добре продаються товари, що не потребують безпосереднього контакту з покупцем: книги, одяг, косметика, комп'ютери та їх комплектуючі. Крім того, досить перспективними в останні роки є ринок туристичних послуг, ринок продажів та оренди житла, автомобілів, коштовностей, рідкісних товарів тощо.

Досить часто інформація у е-просторі використовується споживачем для вибору продукції, з подальшим придбанням її у звичайному магазині, тому інформаційну конкурентну перевагу отримує той, хто надає більш детальні відомості про продукцію, місяця її продажу та партнерів.

Ринок інтернет-торгівлі в Україні перебуває на етапі бурхливого розвитку. За останні 10 років кількість інтернет-магазинів зросла приблизно у 60 разів, а обіг онлайн-торгівлі досяг 2 млрд дол. США. Зараз у країні функціонує близько 10 тис. онлайн-магазинів, проте ця цифра є досить умовною, адже щодня з'являються нові, 300 найбільших із них займають до 80% ринку [11].

Зростання обігу інтернет-торгівлі в Україні суттєво перевищує зростання оборотів роздрібною торгівлі взагалі. Отже, частка товарів, куплених у мережі, неухильно зростає. Стрімко розширюється й аудиторія клієнтів, які здійснювали придбання товарів онлайн [11; 12].

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. З кожним роком користувачів Всесвітньої мережі Інтернет у світі і в Україні стає все більше, а разом із цим зростає кількість прихильників інтернет-маркетингу. Затребуваність даного виду

просування товарів та послуг обумовлена тим, що вітчизняні підприємці та споживачі починають належно оцінювати весь спектр переваг сучасних інтернет-технологій. З урахуванням швидкості розповсюдження та проникнення останніх у наше життя успішно розвиватися сьогодні зможуть тільки ті бізнеси, які здатні поставити Інтернет собі на службу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Internet Marketing – How, When, Where? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://print.dailymirror.lk/business/127-local/38977.html>.
2. Пользователи Интернета в мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bizhit.ru/index/polzovateli\\_interneta\\_y\\_mire/0-404](http://www.bizhit.ru/index/polzovateli_interneta_y_mire/0-404).
3. Вирин Ф.И. Интернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов / Ф.И. Вирин. – М., 2012. – 128 с.
4. В Україні майже 17 млн. користувачів Інтернету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sumynews.com/new-media/7193>.
5. Міжнародний веб-сайт InternetWorldStats [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.internetworldstats.com>.
6. П'ятницька Г. Просування товарів і торговельних послуг засобами ін-тернет-реклами // Г. П'ятницька. – Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 49-58.
7. Литовченко І.Л. Інтернет-маркетинг / І.Л. Литовченко : навчальний посіб-ник. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 332 с.
8. Інтернет маркетинг в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1733/>.
9. Соколенко В.А. Інтернет як маркетинговий інструмент і джерело зростання бізнесу // В.А. Соколенко, А.В. Поляк. – Збірник наукових праць «Вісник НТУ «ХПІ» «Актуальні проблеми управління». – 2011. – № 62. – С. 149-158.
10. Швиденко О.М. Впровадження інтернет-маркетингу в сільськогосподарських підприємствах // О.М. Швиденко. – Економіка АПК. – 2014. – № 1. – С. 129-135.
11. Інтернет-торговля в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://proit.com.ua/article/telecom/2013/07/22/180231.html>.
12. В Украине стали активнее делать покупки в Интернете [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://podrobnosti.ua/internet/2014/01/15/953127.html>.

УДК 336.228:330.3

**Кудрявцев К.О.**

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДИСБАЛАНСИ ТА АСИМЕТРІЇ У ГРЕЦІЇ

Статтю присвячено актуальній проблемі макроекономічної рівноваги в Греції у посткризовий період. Макроекономічна політика Греції є одним із визначальних факторів економічного росту Єврозони. Оцінена регресійна модель виявила значний вплив державних витрат грецького уряду на динаміку ВВП.

**Ключові слова:** макроекономічна рівновага, платіжний баланс, інфляція, Єврозона, бюджетний дефіцит, борг.

### **Кудрявцев К.А. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДИСБАЛАНСЫ И АСИММЕТРИИ В ГРЕЦИИ**

Статья посвящена актуальной проблеме макроэкономического равновесия в Греции в посткризисный период. Макроэкономическая политика Греции является одним из определяющих факторов экономического роста Еврозоны. Оценена регрессионная модель обнаружила значительное влияние государственных расходов греческого правительства на динамику ВВП.

**Ключевые слова:** макроэкономическое равновесие, платежный баланс, инфляция, Еврозона, бюджетный дефицит, долг.

### **Kudryavtsev K.O. MACROECONOMIC IMBALANCES AND ASYMMETRIES IN GREECE**

The article is devoted to the issue of macroeconomic balance in Greece in the post-crisis period. Macroeconomic policy in Greece is one of the determining factors of economic growth of the Eurozone. Estimated regression model revealed a significant effect of the Greek government public spending on GDP.

**Keywords:** macroeconomic balance, balance of payments, inflation, Eurozone, budget deficit, debt.

**Постановка проблеми.** Проведення зваженої внутрішньої макроекономічної політики є найголовнішим фактором ефективності зовнішньоекономічних відносин держави. Одним з небагатьох варіантів подальшого розвитку економічних відносин між Україною та ЄС стає підвищення ефективності окремих двосторонніх зв'язків між Україною та членами ЄС, серед яких важливе місце посідає Греція.

Незважаючи на перебування у різних макроекономічних площинах, Україна та Греція опинилися у важкому фінансово-економічному стані через порушення рівноваги всередині економічних систем.

Водночас у вітчизняній економічній науці питання розвитку економіки Греції є слабодослідженими та сконцентровани переважно на політичній та історичній складових. Уроки грецької кризи можуть бути корисними не тільки для подальшого використання в макроекономічних моделях в Україні, а й

для теоретичного обґрунтування подальшого співробітництва України і Греції.

Тому актуальність зазначеної проблеми, недостатність теоретичної розробки і важливість її розв'язання із практичного погляду обумовили вибір теми дослідження, його мету, завдання, методологію та структуру

Огляд останніх досліджень і публікацій. З початком макроекономічних проблем у Греції з'явилось чимало робіт грецьких дослідників, серед яких варто виділити безпосередньо праці, пов'язані з макроекономічною рівновагою.

Н. Мілонідіс та В. Васілатос (2009 р.) досліджували дисбаланси грецької економічної моделі через призму компаративного аналізу з економіками Швеції та Ірландії. Автори наголошують, що ці країни є орієнтирами для грецького уряду щодо вибору макроекономічної політики переважно через схожість

розмірів економік, їх відкритість тощо. Також автори роблять висновки, що головна проблема Греції у низькій продуктивності праці, яка викликана передусім недостатньою відкритістю грецької економіки [5].

Т. Панагіотідіс та П. Принціс (2015 р.) виокремлюють значущість ринку нерухомості як індикатора стану грецької економіки. Автори визначають, що головними чинниками, які визначають парадигму сектору нерухомості, є іпотечні кредити, що в довгостроковому періоді визначають рівновагу цін на цьому ринку [6].

Д. Папагеоргіу (2009 р.) визначає модель рівноваги з урахуванням податкових реформ в посткризовий період. Автор робить висновки, що податкові реформи, які спрямовані на скорочення трудового податку та податку на капітал, а також підвищують податок на споживання, сприяють підвищенні показників у виробництві, споживанні та інвестуванні [8].

Макроекономічну політику Греції досліджувало чимало науковців, серед яких варто виділити П. Міхаелідіс, Дж. Міліос, С. Лаціорас.

Серед вітчизняних вчених процеси макроекономічної рівноваги досліджено у працях В.В. Батрименка, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, М.А. Дудченка, Д.Г. Лук'яненко, С.В. Мочерного, В.Є. Новицького, Ю.М. Пахомова, С.І. Пирожкова, О.І. Рогача, А.П. Румянцева, Є. В. Савельєва, В.Р. Сіденка, С.В. Фомішина, В.І. Чужикова, О.І. Шниркова та ін.

**Постановка завдання.** Плідні зв'язки між народами України та Греції мають глибоке коріння та існували задовго до проголошення Україною незалежності у 1991 р. З часу визнання Грецією України (31 грудня 1991 р.) та встановлення дипломатичних взаємин відносини двох країн розвиваються на сталій основі в усіх сферах співробітництва. Отже, дослідження причин та наслідків системної кризи грецької економіки є дослідницьким інтересом та обумовлюють актуальність і важливість обраної теми. Такий аналіз дозволить більш краще зрозуміти передумови та наслідки кризи в Греції, а також максимально уникнути в Україні схожих проблем в подальшому процесі європейської інтеграції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливості економічного аналізу Греції (порівняно із трансформаційними економіками, де наявність статистичних даних є значно обмеженою і починається з періоду 1990-х рр.) полягають у наявності статистичних даних за досить тривалий період, а саме з кінця 1960-х рр. ХХ ст. Такий факт дозволяють будувати економічні моделі з використанням повноцінних динамічних рядів і таким чином отримувати коректні результати моделювання.

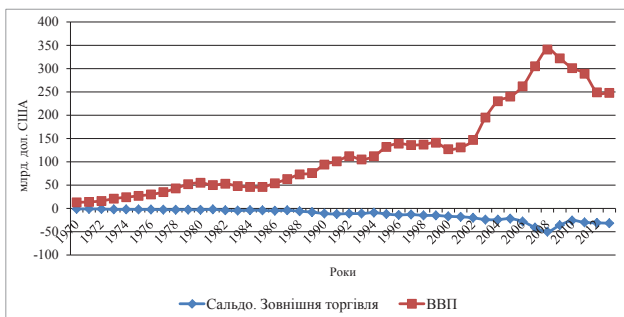


Рис. 1. Динаміка ВВП (млн дол.) та сальдо зовнішньої торгівлі Греції протягом 1970–2013 рр. [3]

На рисунку 1 показано динамічний ряд двох основних макроекономічних показників Греції: абсолютного значення ВВП і сальдо зовнішньої торгівлі у млрд дол.

Зауважимо, що тривалий шлях економічного росту грецької економіки відбувався з 1970 до 1981 рр. та з 1986 по 2008 рр.

У 2012 р. спад економіки Греції склав 6,4%. Всього за час рецесії (2008–2014 рр.) Греція втратила 23% ВВП. Але уряд країни розраховує, що у 2015 р. економіка виросте на 0,3% [3].

З 2010 р. Греція отримала фінансову допомогу від партнерів з ЄС та МВФ на загальну суму 240 млрд євро. В обмін країна зобов'язалася проводити найжорсткішу програму бюджетної економії, яка, однак, регулярно збивалася з графіка через протести населення і внутрішньополітичні протиріччя.

Враховуючи значні дисбаланси та системні проблеми грецької економіки, протягом 2009–2012 рр. спостерігається зростання резервів у грецькій економіці (рис. 2). Така динаміка пояснюється жорсткими монетарними вимогами ЄЦБ, а також це було передумовою початку «кількісного пом'якшення» Єврозони.

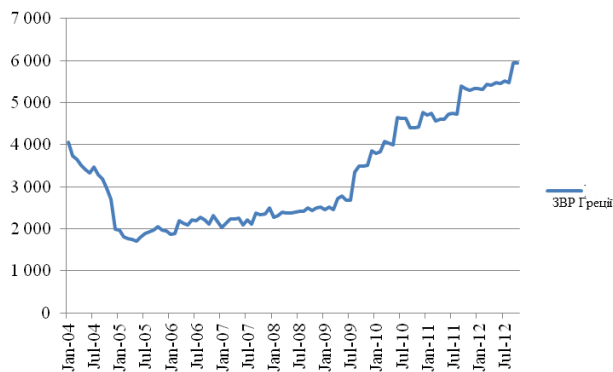


Рис. 2. Динаміка золотовалютних резервів Греції, млн євро [3]

Згідно з представленими даними Банку Греції, дефіцит поточного рахунку платіжного балансу країни у 2014 р. скоротився на 73% за річним показником і досяг мінімального рівня з моменту приєднання країни до Єврозони у 1999 р. Слід пояснити позитивну тенденцію зі зниження імпорту та більш низькі ставки суверенного боргу.

Дефіцит поточного рахунку (рис. 3) платіжного балансу в 2013 р. склав 5580 млн євро (2,9% від ВВП).

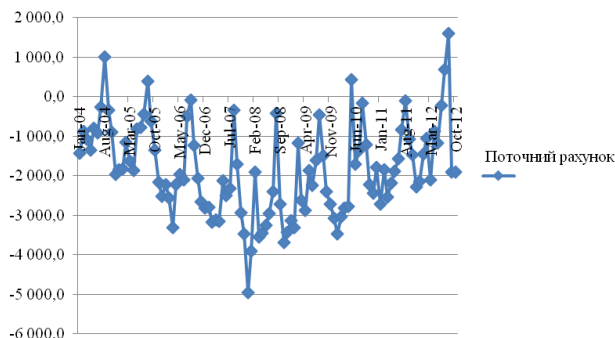


Рис. 3. Динаміка коливань поточного рахунку платіжного балансу Греції, млрд дол. [3]

Найбільший дохід країна отримує як і колись від туризму. Проте надходження від цієї статті доходу в 2013 р. виявилися дещо нижчим, ніж у 2012 р. Дохід від туризму за підсумками 2013 р. склав 10 020 млн євро, що на 4,6% нижче за показник 2012 р.

Скорочення бюджетного дефіциту Греції відбувається швидше, ніж очікувалося. З аналітичних матеріалів Центробанку помітно, що дефіцит бюджету Греції у 2014 р. склав 4,3% ВВП, тоді як передбачалося, що він буде на рівні 5,5% ВВП [2].

Афіни чекають, що країна зможе повернутися до економічного зростання у 2015 р. після шестирічної рецесії: зростання ВВП у 2015 р. очікується на рівні 0,2% [2].

Грецька боргова криза дестабілізує впливає на динаміку курсової вартості європейської валюти.

Як додатковий чинник кризи слід виокремити високий дефіцит платіжного балансу, зниження конкурентоспроможності грецьких товарів здебільшого через зростання оплати праці, недоліки в структурі народного господарства. Приміром, наявність надмірного за своїми масштабами тіньового сектору, який досягає 25–30% ВВП, є однією з причин низького рівня збирання податків [5].

Знецінення євро спричиняє подорожчання і скорочення фізичного обсягу зарубіжного експорту до Греції. Враховуючи значимість експорту в європейські країни в генерації доходів держбюджету, набуває актуальності вироблення прогнозу подальшого розвитку грецької кризи і його впливу на ситуацію в Єврозоні.

Боргова криза у Греції почалася навесні 2010 р., коли уряд цієї країни звернулося до країн Євросоюзу та міжнародних організацій за допомогою в обслуговуванні поточних боргових зобов'язань. Безпосередньою причиною кризи є зростання бюджетного дефіциту в умовах рецесії глобальної та грецької економіки.

Зокрема, у період з 2007–2009 рр. дефіцит бюджету збільшився приблизно у 2,5 рази, досягнувши 15,6% ВВП; у 2010 р. дефіцит склав 10,4% ВВП. Державний борг сягнув 131,6% ВВП у 2009 р. і 147,3% в 2010 р.

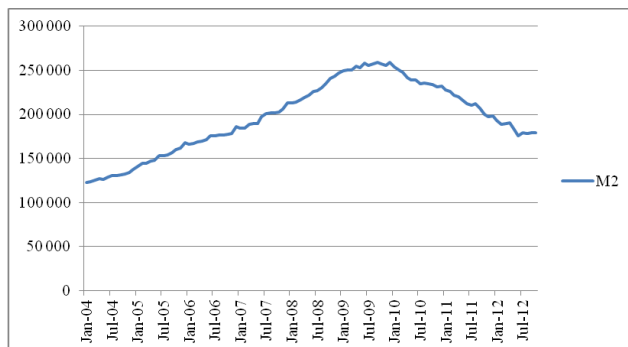


Рис. 4. Динаміка зростання грошової маси у Греції, млн євро [2]

Типова відповідь на кризу держборгу в національній валюті – включити друкарський верстат, щоб емісія покрила дефіцит бюджету. Але у Греції та інших країн Єврозони цієї можливості немає. Зберігаючи суверенітет в бюджеті і податки, вони не вільні у грошовій політиці. Емісійний центр євро знаходиться у Франкфурті, в Європейському центральному банку.

Рівень інфляції у країні (рис. 5) є одним з найбільших в Єврозоні. Основною причиною цього стало виконання рекомендацій ЄС і МВФ збільшити дохідну частину грецького бюджету за рахунок підвищення податків і акцизів. Зростання цін, а також

ймовірність чергових загальних страйків, відлякали туристів з більш успішних країн і перешкодили місцевій економіці отримувати доходи від туризму.

Інфляцію у Греції посилюють ціни на тютюнові вироби, алкоголь і бензин, які підвищилися після зростання акцизів. Перш ніж отримати допомогу від ЄС і МВФ, Греція зобов'язалася скоротити дефіцит бюджету до 8,1% ВВП (у 2014–2015 рр.), а також збільшити дохідну частину бюджету, підвищивши податки.

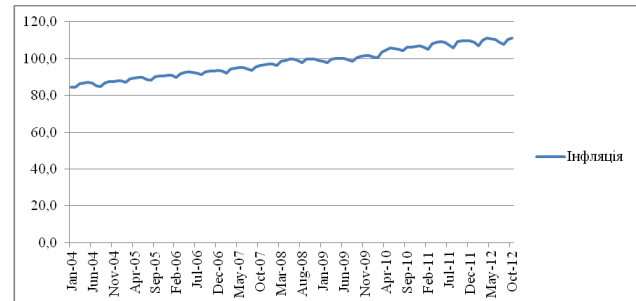


Рис. 5. Рівень інфляції у Греції [3]

Індикатор «Грошова маса (M2)» залишається в Європі майже однаковим протягом кризи, яка розпочалася у 2008 р. У 2009–2011 рр. він був залишався незмінним і становив 91–92% [2]. А кредити економіці й населенню скорочуються досі. В результаті боргова криза Єврозони гостріша, ніж могла б бути. Формула єврокризи така: дефіцит грошей + жорсткі умови фінансової допомоги країнам-боржникам. Йде урізання зарплат, скорочення робочих місць, збільшення податків, утиск видатків бюджету.

Ми пропонуємо економіко-математичну модель, яка дозволить діагностувати відхилення в макроекономічній політиці Греції.

Теоретичний вигляд моделі такий:

$GDP = Cons \text{ government} \times DFI \times consumption \text{ household}$ , (1)

де GDP – ВВП Греції за 1971–2012 рр.;

Cons government – державні витрати грецького уряду протягом 1971–2012 рр.;

DFI – прямі іноземні інвестиції до Греції за 1971–2012 рр.;

DFI – зовнішня торгівля Греції за 1971–2012 рр.;

consumption household – об'єм споживання домогосподарствами Греції протягом 1971–2012 рр.

Для очистки регресійної моделі від автокореляції та гетероскедестичності чинники моделі були прологарифмовані та взяті у першій різниці.

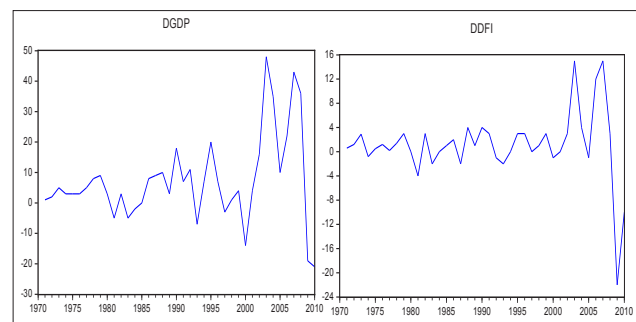


Рис. 6. Перші різниці динамічного ряду ВВП Греції та III у Грецію

Найпростіший спосіб усунення мультиколеніарності полягає у вилученні з моделі одного з тісно пов'язаних між собою факторів. Такий фактор вибирається або на

основі логічного підходу, тобто на думку дослідника, або, використовуючи формальний підхід, вибирають той фактор, у якого тіснота зв'язку з результативним показником, що оцінена за значенням парного коефіцієнта кореляції, слабша. Але такий метод не завжди доцільний, тому що, покращуючи «статистичні якості» моделі, він одночасно нерідко знижує її аналітичну та прогнозу цінності. У економічному аналізі бажана певна комбінація факторів.

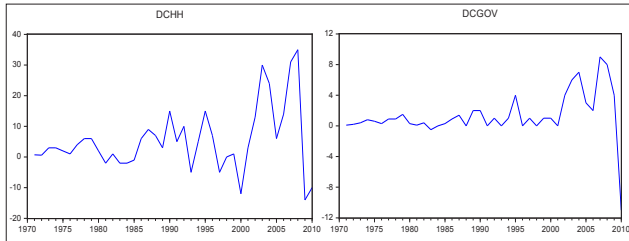


Рис. 7. Перші різниці споживання домогосподарств та уряду Греції

Після підготовки факторів до оцінки отримаємо таку регресійну модель.

$$y_{dGDP} = c + DFT(0,39) + DDFI(1,01) + DCHH(0,99) + DCGOV(0,93). \quad (2)$$

Отже, після отриманого рівняння можна привести економічну інтерпретацію результатів:

– усі індикатори моделі (R2, критерій Фішера, критерій Дарбіна–Уотсона, статична значимість Р-стат.) вказують на її високу надійність, адекватність та працездатність;

– в умовах вимог ЕЦБ та міжнародних організацій до уряду Греції, показник DCGOV (державні витрати) позитивно впливає на зростання ВВП. Державний сектор у Греції займає 40% від національної економіки. Передусім доведеться відкласти підвищення зарплати як мінімум до 2016 р. Крім того, раніше у держслужбовців були 13-а і 14-а зарплати – одна з них видавалася на Різдво, інша ділилася навпіл між Великоднем і відпусткою. Тепер ці зарплати замінено грошовою допомогою по € 500 для всіх, хто заробляє до € 3 000 на місяць, а для решти вони скасовані зовсім. Всілякі доплати держслужбовцям скорочені на 19%. При цьому уряд бореться з безліччю

субсидій, які доводилося виплачувати службовцям буквально за все, враховуючи знання іноземних мов і комп'ютера, прихід на роботу вчасно або навіть роботу на повітрі (останньою пільгою користувалися і лісники). Також втрачати доплати за чергування лікарі та вчителі. Доведеться затягнути паски і трьомстам грецьким депутатам, які раніше отримували по 16 міністерських зарплат на рік. Ще одним важливим нововведенням стала деяка лібералізація трудового законодавства. Якщо раніше жоден роботодавець не міг звільнити більше 2% працівників (до 2012 р.), то тепер цей поріг підвищений до 4%. Також буде легше розривати групові робочі контракти;

– цікавим результатом виявився позитивний статистичний вплив зовнішньої торгівлі Греції на ВВП країни при одночасному дефіциті торговельного балансу. Така особливість пояснюється високою волатильністю грецької економіки. Греція традиційно сильна у сфері транспортних послуг, зокрема морські перевезення є однією з найуспішніших галузей її економіки. Грецькі продукти харчування користуються високим попитом в інших країнах ЄС, вивозяться у найвіддаленіші куточки світу;

– позитивний статистичний вплив на ВВП також має показник прямих іноземних інвестицій. Грецька промисловість сьогодні посідає першість у багатьох галузях саме за критерієм якості продукції. Три з п'яти сталеливарних заводів Греції є одними з найсучасніших у світі. Грецький алюміній використовується при виробництві автомобілів БМВ і Мерседес, а також у суднобудуванні. Монети євро виробляються саме з грецької міді.

Грецькі будівельні компанії набули цінний досвід при будівництві олімпійських об'єктів і перемагають у міжнародних тендерах на будівництво унікальних будівель. Наприклад, в Дубаї саме греки зведуть найбільший об'єкт у світі, що удвічі перевищує площу американських веж-близнюків.

Слід окремо зазначити про поведінку грецьких домогосподарств. Щоквартальні наявні доходи грецьких домогосподарств скоротилися в середньому на 31,8%, або 14181 євро, протягом п'яти років з моменту початку фінансової кризи. Це, на нашу думку, є ключовим фактором, що пояснює позитивний вплив витрат домогосподарств на ВВП. Саме скорочення витрат сприяло збільшенню заощаджень, а

Таблиця 1

Параметри регресійної моделі за методом найменших квадратів

Dependent Variable: DGDP				
Method: Least Squares				
Date: 03/03/14 Time: 22:09				
Sample (adjusted): 1971 2012				
Included observations: 40 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DFT	0,932037	0,073995	12,59598	0,0000
DDFI	1,014198	0,053284	19,03363	0,0000
DCHH	0,994019	0,024486	40,59464	0,0000
DCGOV	0,936018	0,068985	13,56834	0,0000
C	0,029578	0,157842	0,187389	0,8524
R-squared	0,996858	Mean dependent var		7,200000
Adjusted R-squared	0,996498	S.D. dependent var		14,38874
S.E. of regression	0,851435	Akaike info criterion		2,632681
Sum squared resid	25,37294	Schwarz criterion		2,843791
Log likelihood	-47,65362	Hannan-Quinn criter.		2,709012
F-statistic	2775,752	Durbin-Watson stat		3,007260
Prob(F-statistic)	0,000000			

Побудовано автором у пакеті EViews

тому ми отримали статистично позитивний вплив. Політика бюджетного коригування, здійснювана в останні кілька років, призвела до різкого скорочення доходів населення або через скорочення зарплат, пенсій і допомог, а також втрати робочих місць, або через збільшення оподаткування.

**Висновки.** Як бачимо, сучасне становище Греції у світовому господарстві обумовлено цілим комплексом внутрішніх проблем, що визначаються специфікою соціально-економічної моделі розвитку країни, на які накладаються обмеження членства країни у Єврозоні. Відносні економічні успіхи Греції в рамках ЄС у 1990-х – першій половині 2000-х рр. були обумовлені переважно прямою або непрямою допомогою партнерів з інтеграції, а не посиленням міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Як відомо, за хорошою передкризовою динамікою ВВП в Греції насправді приховувалися процес деіндустріалізації, що випереджає збільшення продуктивності праці зростання трудових витрат і роздування державного сектору економіки.

При цьому останнім часом відбулося короткострокове покращення зовнішньоторговельного балансу Греції, що не є ознакою оздоровлення економіки країни. Безумовно, зростання експорту країни, як правило, сприяє поживленню її економіки, однак механічне нарощування товарних потоків з Греції ще не є ефективним антикризовим засобом, як видається деяким європейським економістам. Розглянуті нами зрушення в географічній і галузевій структурах грецької зовнішньої торгівлі показують, що в довгостроковому плані відбувається дрейф міжнародної

спеціалізації Греції не в сторону, яка б забезпечила стійкість національної економіки в умовах зростаючої глобалізації та європейської інтеграції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bosworth, Barry and Kollintzas, Tryphon, 2001 (June). Economic Growth in Greece: Past Performance and Future Prospects. CEPR Discussion Paper, 2852. [online] Available at: <<http://ssrn.com/abstract=274560>>.
2. ECB statistical data warehouse : за статистичними даними ЄЦБ [Електронний ресурс] / Статистика ЄЦБ. – Режим доступу: <http://sdw.ecb.europa.eu/search.do?type=series&q=external+debt>.
3. Greek Statistics, The Bank of Greece. [online] Available at: <http://www.bankofgreece.gr/Pages/en/Statistics/default.aspx>.
4. Ioakimoglou, E. and Milios, J., 1993 (June). Capital Over-Accumulation and Economic Crisis: The Case of Greece (1960–1989), by Review of Radical Political Economics, 25(2), pp. 81–107.
5. Mylonidis, N., Vassilatos, V. Assessing the Macroeconomic Performance of Greece in a Comparative Perspective. [pdf] Available at: <[http://economics.soc.uoc.gr/macro/docs/Year/2009/papers/paper\\_2\\_77.pdf](http://economics.soc.uoc.gr/macro/docs/Year/2009/papers/paper_2_77.pdf)>.
6. Panagiotidis, T., Printzis, P., 2015. On the macroeconomic determinants of the housing market in Greece: A VECM approach GreSE Paper, Hellenic Observatory Papers on Greece and Southeast Europe, 88. 40 p.
7. Panayotis, G. Michaelides & Theofanis Papageorgiou & Efthymios, G. Tsionas, 2014 (January). "Is the Greek crisis in the EMU contagious?", Applied Economics Letters, Taylor & Francis Journals, 21(1), pp. 13–18.
8. Papageorgiou, D. Macroeconomic implications of alternative tax regimes: the case of Greece. [pdf] Available at: <<http://www.bankofgreece.gr/BogEkdoseis/Paper200997.pdf>>.

УДК 339.972

Кульбіда М.В.

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

## СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ІЗ КРАЇНАМИ СХІДНОЇ ЄВРОПИ

У статті розглянуто діяльність міжнародних фінансових організацій в контексті їхнього співробітництва з країнами Східної Європи. З'ясовано основні цілі, завдання та механізми діяльності міжнародних фінансових організацій у країнах Східної Європи. Проаналізовано співпрацю країн Східної Європи з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема для подолання негативного впливу світової фінансової кризи. Розглянуто динаміку зовнішнього боргу країн Східної Європи та описано процедуру отримання фінансової допомоги країнами.

**Ключові слова:** МФО, кредитування, Східна Європа, МВФ, зовнішній борг.

## Кульбіда М.В. СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

В статье рассмотрена деятельность международных финансовых организаций в контексте их сотрудничества со странами Восточной Европы. Выявлены основные цели, задачи и механизмы деятельности международных финансовых организаций в странах Восточной Европы. Проанализировано сотрудничество стран Восточной Европы с международными финансовыми организациями, в частности в целях преодоления негативного влияния мирового финансового кризиса. Рассмотрена динамика внешнего долга стран Восточной Европы и описана процедура получения финансовой помощи странами.

**Ключевые слова:** МФО, кредитование, Восточная Европа, МВФ, внешний долг.

## Kulbida M.V. COOPERATION BETWEEN INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANISATIONS AND EASTERN EUROPE COUNTRIES

The article provides an analysis of international financial organizations and their interaction with the Eastern Europe countries. It aims at defining main objectives, tasks and mechanisms of functioning of the international financial organizations in the Eastern Europe countries. It provides an overview of cooperation between the Eastern Europe countries and the IMF, in particular, in order to face negative impacts resulting from the world financial crisis. It also provides an overview of the development of external debts of the Eastern Europe countries and describes mechanisms of granting countries with financial support.

**Keywords:** IFO, loans, Eastern Europe, IMF, external debts.



**Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** У сучасних умовах розвитку світового господарства зростає роль міжнародних фінансових організацій, які охоплюють соціальну й економічну сфери господарювання та є одним із важливих чинників забезпечення економічного розвитку країн, зокрема країн Європи. Особливо важливе значення це співробітництво має для країн Східної Європи, які здійснили ринкові перетворення та набули членства в Євросоюзі, однак потребують структурних реформ для подолання кризових явищ, а також прагнуть відновити перспективи зростання. Тому діяльність міжнародних фінансових організацій в контексті їхнього співробітництва з країнами Східної Європи є вкрай актуальною та є об'єктом вивчення багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед провідних науковців, що присвятили зазначеній темі свої напрацювання, є зарубіжні: Р. Атоян [18], Е. Болдеччі [19], Б. Джоші [18], К. Крогульські [18], Дж. Руеф [18], Р. Оліварес-Камінал [24], та вітчизняні: Н.Б. Бідник [1], В.О. Данилюк [3], Н.М. Заярна [7], Р.І. Копич [9], Н.І. Патики [13], В.М. Федосов [17], П.І. Юхименко [17] та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Розвиток процесів фінансової глобалізації та розширення Європейського Союзу потребують подальшого дослідження і узагальнення особливостей діяльності міжнародних фінансових організацій в нових умовах розвитку світового господарства, зокрема з метою подолання кризових явищ.

**Мета статті** полягає у дослідженні соціально-економічної діяльності міжнародних фінансових організацій у країнах Східної Європи.

**Виклад основного матеріалу.** Всебічний аналіз тенденцій та особливостей розвитку міжнародних кредитних та розрахункових відносин в умовах економічної глобалізації дозволяє стверджувати, що їх наднаціональне регулювання на сучасному етапі

і у майбутньому є об'єктивно необхідним. В умовах транснаціоналізації капіталу зростання його мобільності та посилення його чутливості до зміни кон'юнктури ринку вирішення проблем забезпечення узгодженості дій держав у сфері регулювання фінансових відносин та зближення національних фінансових політик стає можливим лише за умов гарантування наднаціональними міжнародними фінансовими організаціями загальної обов'язковості правил поведінки держав у відповідних сферах регулювання [5, с. 272].

Міжнародні фінансові організації (МФО) набувають дедалі більшого значення у міжнародних економічних відносинах, зокрема і у країнах Східної Європи, оскільки через мережу цих організацій проходить значна частка інвестицій, купується та продається валюта для фінансування експорту й імпорту. Особливо важлива діяльність цих організацій для країн, які здійснюють перехід до ринкових відносин і готові використати як управлінський досвід МФО, так і власні можливості [1, с. 154].

Тож міжнародні фінансові організації – це створені кількома державами організації-суб'єкти міжнародного публічного права, які надають фінансові ресурси державам-членам МФО на умовах, визначених їх установчими документами [12].

Основними завданнями діяльності МФО у світі, так і на теренах країн Східної Європи, є [7, с. 186]: сприяння розвитку міжнародної валютно-фінансової співпраці; розширення та збалансоване зростання обсягів міжнародної торгівлі з метою досягнення високого рівня зайнятості та реальних прибутків; зміцнення виробничого потенціалу країн-членів; сприяння стабілізації валют та уникнення їх конкурентної девальвації; участь у створенні багаторівневої системи платежів та усунення валютних обмежень.

Проаналізувавши вітчизняні та міжнародні джерела, автор дійшов висновку, що немає однозначного тлумачення щодо класифікації країн Східною

Таблиця 1

**Ключові функції міжнародних фінансових організацій**

Класифікаційна ознака	Назва МФО	Рік створення	Основні функції
Світові міжнародні фінансові інституції	Міжнародний валютний фонд (МВФ)	Бреттон-Вудс 1944 р.	Сприяння розвитку міжнародної торгівлі й співробітництва у сфері валютного регулювання та надання кредитів у іноземній валюті для вирівнювання платіжних балансів країн-членів Фонду.
	Група Світового банку	1945 р.	До його складу входять: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК) та Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ), а також спеціалізована структура – Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних конфліктів (МЦУІК). Основна мета – сприяння розвитку економіки країн-членів МБРР через надання довгострокових кредитів та гарантування приватних інвестицій.
	Банк міжнародних розрахунків	1930 р.	Налагодження співробітництва між центральними банками провідних країн світу та здійснення розрахунків між ними. Банк забезпечує також здійснення розрахунків між країнами, що входять до Європейської валютної системи. Він виконує депозитно-кредитні функції, здійснює валютні операції та операції на фондовому ринку.
Регіональні фінансові інституції	Європейський банк реконструкції та розвитку	1990 р.	Здійснює діяльність у країнах Східної і Центральної Європи, які проводять ринкові реформи. Кредитні ресурси ЄБРР поділяються на звичайні та кошти спеціальних фондів. За рахунок звичайних ресурсів надаються кредити під ефективні й надійні проекти розвитку. Спеціальні фонди призначені для пільгового кредитування низькорентабельних галузей соціальної інфраструктури та для надання технічної допомоги.
	Лондонський та Паризький клуби		Це об'єднання кредиторів. Лондонський клуб об'єднує 600 великих західних банків-кредиторів. Паризький клуб об'єднує 19 країн, які є головними державами-кредиторами світу.

Джерело: складено автором на основі [13]

Європи. На думку О.П. Масляка, до країн Східної Європи слід зарахувати країни Балтії, Білорусь, Молдову та Україну [11, с. 57]. Однак, згідно із класифікацією ООН, до Східної Європи слід зарахувати 10 країн: Білорусь, Болгарію, Чехію, Хорватію, Польщу, Молдову, Румунію, Росію, Словаччину та Україну [21].

Співпраця МФО з країнами Східної Європи здійснюється на основі діяльності Міжнародного валютного фонду (МВФ), Групи Світового банку (СБ) Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР) та з іншими фінансовими об'єднаннями, що володіють різними за обсягом правами і відповідно мають різні обов'язки (див. табл. 1) [17, с. 163].

МВФ є ключовою організацією та тісно пов'язаний з процесом переходу більшості східноєвропейських країн до ринкової економіки від самого початку їхньої незалежності. Деякі з країн, такі як Угорщина, Румунія та Югославія, приєдналися до МВФ ще у 1980-х рр., співпраця з ними здійснювалася щодо надання фінансової та технічної допомоги на ранніх стадіях реформ. Але найбільше діяльність МВФ та інших міжнародних інституцій активізувалася після краху комунізму в 1989 р. Починаючи з 1993 р., коли всі постсоціалістичні країни здобули незалежність, вони були у скрутному економічному становищі і мали нагальну потребу зовнішнього фінансування та консультацій.

Для самих МФО це було викликом і вимагало значного розширення всіх трьох основних напрямків діяльності МВФ, а саме:

– моніторинг та предметні консультації, що застосовувалися не тільки до окремо взятих країн, а також мали і регіональне значення, зокрема з питань виходу з рублевої зони;

– програми кредитування МВФ, спрямовані на фінансування для підтримки економічної стабі-

лізації в країні, а також забезпечення соціальних виплат з метою реалізації ключових заходів політики країни;

– консультаційна та технічна допомога, в рамках якої експерти МВФ та СБ тісно співпрацювали з владою країн у певній галузі, щоб допомогти в розробці та реалізації конкретних реформ, таких як запровадження податку на додану вартість, імплементації нової монетарної політики, посилення контролю над витратами з бюджету [18, с. 7].

На початку співпраці постсоціалістичних країн з МФО виникали труднощі, пов'язані з тим, що зазначені країни не були досліджені; ніхто напевно не знав як запровадити ринкову економіку у цих країнах з нуля після десятиліть функціонування системи централізованого планування. Отже, на початку МФО та їх програми співпраці пристосовувалися до нових умов, відбувалося «навчання на практиці», яке здійснювалося спільно між владою країн, співробітниками МВФ та іншими міжнародними консультантами (Група Світового банку, ЄБРР).

Радикальні політичні зміни тривали протягом чверті століття з 1989 р. Протягом цього періоду відбулися найбільш помітні інтеграційні процеси східноєвропейських країн із Західною Європою. З 1990-х рр. партнерство та близькість країн з ЄС допомогло зміцнити постсоціалістичні економіки. Кульмінацією такого співробітництва стало приєднання восьми колишніх соціалістичних економік у 2004 р., у 2007 р. до них долучилися Румунія, та Болгарія і Хорватія у 2013 р. Із країн Східної Європи до Єврозони приєдналася Словаччина та Балтійські країни (Естонія, Литва, Латвія) [22].

Політична та економічна інтеграція відбувається не тільки на теренах ЄС. Коли розпався Радянський Союз (наприкінці 1991 р.), була створена Співдружність Незалежних Держав (СНД), до якої входили більшість колишніх радянських республік. Останнім часом ця організація втратила актуальність. На теренах пострадянських країн утворена нова більш тісна форма інтеграції – Євразійський економічний союз, членами якого, однак, є лише Білорусь, Казахстан і Росія.

Із 1989 р. МВФ надавав моніторинг та предметні консультації у технічній допомозі для країн з перехідною економікою. Основна частина такої допомоги була спрямована на запровадження бюджетно-податкової політики, змін в фінансовому та грошово-кредитному секторах. Під допомоги країнам Східної Європи припадає на середину 1990-х рр. МВФ надав цим країнам консультаційну та технічну допомогу з усіх аспектів макроекономічної і фінансової політики, а також інших галузях державного управління, що мають відношення до перехідного періоду цих країн, та залучив для реалізації свої проектів майже 12 тис. осіб з східноєвропейського регіону [18, с. 9].



Рис. 1. Механізм соціально-економічної діяльності МФО і країн Східної Європи

Джерело: складено автором на основі [16, с. 11]

Портфель проектів, що реалізуються спільно з МБРР для країн Східної Європи складається з системних та інвестиційних проектів. Обсяги фінансування Банку на поточний момент поділені за секторами економіки [8, с. 213]: на проекти у соціально-гуманітарному секторі припадає 33% від загальної суми запозичених коштів; на підтримку фінансового сектору – 32%; на сферу енергетики і муніципальної інфраструктури – 14%; на агропромисловий комплекс – 12%; на розвиток державного сектору – 8%.

Система світових фінансових інституцій не обмежується Всесвітнім банком, МВФ та регіональними банками. Стратегія цих інституцій не змогла відкрити шлях для довгострокового вирішення проблеми заборгованості. У центрі ж уваги світової спільноти опинилися дві неформальні організації – Паризький і Лондонський клуби, завдяки своїй ролі у вирішенні проблем платіжного дисбалансу та комерційного боргу. У Паризькому клубі реструктуруються борги урядів і гарантовані ними борги, а в Лондонському клубі – заборгованості перед комерційними банками [15].

Механізм соціально-економічної діяльності МФО і країн Східної Європи має такі складові: економічний аналіз, стратегію грошово-кредитної політики, офіційні процентні ставки та ціноутворення та зовнішні фактори, які впливають на його функціонування (див. рис. 1).

За таких обставин на кредитну політику міжнародних фінансових організацій щодо країн Східної Європи впливають: визначення цінової та кредитної стабільності держави; визначення ризиків (загроз) цінової та кредитної стабільності окремої держави, що визначаються передбачуваними (прогнозування офіційних відсоткових ставок, рівня дефіцитності та заборгованості держави) та непередбачуваними ризиками (визначаються форс-мажорними обставинами,

змінами у світовій економіці, змінами у фінансовій політиці та цінах на ресурси).

Проте багато країн Східної Європи стоять перед значними ризиками. Через необхідність рефінансувати (rollover) великий зовнішній борг потреби в запозиченнях залишаються високими. Великі суми позик в іноземній валюті обмежують можливості курсової та грошово-кредитної політики. Крім того, Росія і Україна залишаються чутливими до зниження цін на біржові товари. Бюджетний дефіцит ряду країн залишається значним, незважаючи на зусилля, спрямовані на консолідацію бюджету і зменшення дефіциту та боргу. Банківські системи обтяжені великими сумами неповернених (loan in default) кредитів [6].

За оцінками МВФ, співвідношення державного боргу до валового внутрішнього продукту розвинених країн у 2015 р. перевищить 108%. Проблема значного державного боргу є і у країн Східної Європи. Боргове навантаження в деяких з цих країн досягло значних розмірів (табл. 2) [18, с. 18].

Серед країн Східної Європи найменші рівні зовнішніх запозичень у міжнародних фінансових організацій серед представлених країн має Естонія, сума яких у 2007 р. становила 594 млн євро і зростає до 1,887 млрд євро у 2013 р., а у 2014 р. становила 2,07 млрд євро. Щодо України, то її зовнішні запозичення станом на 2007 р. становили 11,884 млрд євро, а у 2013 р. зросли аж до 29,922 млрд євро. Сумарний рівень державного боргу України у 2014 р. складає 60,058 млрд дол. США.

На нашу думку, така ситуація в Україні є наслідком не вкладання запозичених коштів в економіку, а простіше кажучи, «проїдання» запозичених коштів. Ще одним чинником зростання зовнішнього боргу є неефективна економічна політика і корупційні схеми відмивання державних коштів, зокрема і запозичених.

Таблиця 2

Динаміка зовнішніх запозичень у міжнародних фінансових організацій країнами Східної Європи упродовж 2007–2014 рр.

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Абсолютне відхилення +,-
Зовнішні запозичення % ВВП	56,43	53,20	69,48	65,80	66,68	65,99	66,35	66,1	+9,67
Зовнішні запозичення деяких країн Східної Європи, млрд євро									
Литва	4,609	4,762	7,814	10,150	11,629	13,265	13,550	14,82	+10,22
Латвія	1,911	4,498	6,807	8,417	8,700	9,078	8,876	9,63	+7,72
Естонія	0,594	0,740	0,994	0,963	0,984	1,711	1,887	2,07	+1,48
Чехія	40,014	42,817	50,454	60,193	62,202	71,710	67,077	42,6	+2,59
Угорщина	-1 269,06	-980,404	-11 663,7	-1 164,21	1 170,42	-558,207	-687,61	-878,074	+390,9
Словенія	0,091	-0,103	-1,96	-1,899	-2,029	-1,131	-4,988	-1,835	-1,9
Хорватія	-3,069	-3,103	-10,72	-14,625	-14,964	-10,855	-17,884	-15,0	-11,9
Польща	-22,13	-46,95	-100,4	-111,8	-76,428	-62,458	-70,656	-54,9	-32,77
Україна	11,884	11,959	17,806	24,982	25,874	27,333	29,922	31,23	+19,35
Чисте кредитування уряду у % до ВВП деяких країн Східної Європи									
Литва	-1,01	-3,3	-9,4	-7,2	-5,5	-3,3	-2,2	-2,1	-1,09
Латвія	0,6	-7,5	-7,8	-7,3	-3,1	0,1	-1,1	-0,81	-1,41
Естонія	2,36	-2,9	-1,9	0,2	1,2	-0,23	-0,18	-0,33	-2,69
Чехія	-0,7	-2,2	-5,7	-4,7	-3,2	-4,1	-1,4	-1,16	-0,46
Угорщина	-5,1	-3,7	-4,5	-4,4	4,2	1,9	2,4	2,9	8
Словенія	0,2	-0,3	-5,4	-5,2	-5,5	-3,1	-13,8	-4,9	5,1
Хорватія	-0,9	-0,9	-3,3	-4,5	-4,5	-3,3	-5,5	-4,7	3,8
Польща	-1,9	-3,7	-7,5	-7,9	-5,0	-3,9	-4,3	-3,2	-1,3
Україна	-1,9	-3,2	-6,2	-5,7	-2,7	-4,3	-4,8	-3,49	-1,59

Джерело: складено автором на основі даних [19; 20]

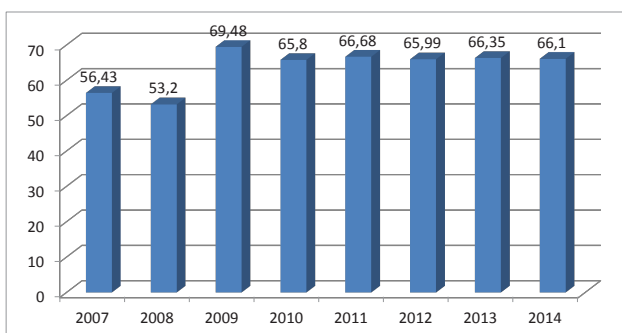
Зазначимо, що ситуація, подібна до української, спостерігається і в інших країнах Східної Європи, а особливо пострадянських країнах, які не входять до ЄС.

У 2014 р. у трьох східноєвропейських країнах: Угорщині (за рахунок міжфінансового кредитування – прямих інвестицій), Латвії (за рахунок банківського сектору цієї «Східноєвропейської Швейцарії») та Словенії (значний держборг) – розмір запозичень у міжнародних фінансових організацій на кінець 2014-го р. перевищував обсяг виробленого у 2014-му р. валового внутрішнього продукту. А у Хорватії та Україні розмір зовнішніх запозичень у міжнародних фінансових організацій приблизно дорівнює (трохи менше) їх річному (2014-го р.) ВВП [2].

Додатковий аналіз фінансової стійкості країн Східної Європи демонструє, що невідомо стійкою є фінансова політика у Словенії, що цілком очікувано з погляду незначного дефіциту бюджету та зовнішніх запозичень у міжнародних фінансових організацій. У Хорватії, Угорщині, Латвії та Україні, де виявлено, що урядові видатки зростають швидше, ніж надходження до бюджету, встановлено ймовірний брак фінансової стійкості [9, с. 28].

Водночас в іншій країні з не менш загрозливим дефіцитом бюджету, Польщі, набагато більше підстав вважати, що обраній траєкторії експансивної фінансової політики бракує самодостатності згідно з більшістю статистичних тестів. Це може означати, що для зменшення дефіциту бюджету і гальмування темпів зростання зовнішнього боргу потрібні відповідні адміністративні заходи. Це свідчить про те, що у країнах Східної Європи не можна повністю поклатися на еволюційне вирішення фінансових проблем за рахунок прискорення темпу зростання ВВП чи зниження процентної ставки, як чинника зменшення витрат на обслуговування зовнішнього боргу [6].

Загалом, оцінюючи ситуацію у країнах Східної Європи, у 2014 р. зовнішні запозичення у міжнародних фінансових організаціях становили 66,1%, а у 2013 р. – 66,35% ВВП, що на 9,95% більше ніж у 2007 р. Динаміку зовнішніх запозичень у міжнародних фінансових організаціях у відсотках ВВП для країн Східної Європи у 2007–2014 рр. зображено на рисунку 2.



**Рис. 2. Динаміка зовнішніх запозичень у міжнародних фінансових організаціях у % ВВП для країн Східної Європи у 2007–2014 рр.**

Джерело: складено автором на основі даних [20; 21]

Незважаючи на злети і падіння, в цілому перехідний період для країн Східної Європи ознаменувався їхнім значним зближенням з країнами ЄС. У середньому дохід на душу населення зріс приблизно з 30% (ЄС-15) в середині 1990-х рр. до близько 50% сьогодні. Звичайно, це середнє значення приховує значні відмінності між країнами: з одного боку, країни Прибалтики та Польща, що продемонстру-

вали суттєве соціально-економічне зростання, та з іншого – країни, такі як Молдова і Україна, що досі не продемонстрували значних соціально-економічних зрушень. Тим самим у процесі зближення з ЄС, та орієнтуючись на їх стандарти, зростає заробітна плата, соціальні гарантії від держави, зростає продуктивність від інвестицій та підвищується кваліфікація робочої сили. Але залишаються країни, де частка витрат зростає швидше, ніж ризик втрати продуктивності конкурентоспроможності [18].

Отже, зазначимо про основні пріоритетні напрями співпраці МФО з країнами Східної Європи. Першим пріоритетом є забезпечення подальшої інтеграції країн у світову фінансову систему, стимулювати країни проводити розумну макроекономічну політику та структурні реформи. Нещодавні кризові явища та нестабільність в східноєвропейському регіоні призвели до переосмислення необхідності удосконалення макроекономічної стабільності та фінансової незалежності завдяки прискоренню реформ в країні [23].

Другим пріоритетом є відновлення концентрованої уваги на показники макроекономічної і фінансової стабільності. У 2014 р. через політичну нестабільність в регіоні інфляція торкнулась деяких з країн Східної Європи (особливо країн СНД), тим самим показавши недоліки макроекономічної політики

Третім завданням є підвищення темпів і глибини структурних реформ. Аналізуючи співпрацю МФО з країнами Східної Європи, макроекономічної політики МВФ та ЄБРР недостатньо без глибинних структурних та інституціональних змін всередині країни. Радикальні реформи сповільнилися з початку 2000-х рр. майже у всіх країнах Центральної та Східної Європи. Після вступу та набуття членства деяких східноєвропейських країн в ЄС у 2004 р. або 2007 р. та отримання значного фінансування від ЄС, ці країни не потребували залучення коштів від МФО, але після глобальної кризи та кризи Єврозони увага повністю була спрямована на вихід із кризи, а не на здійснення структурних реформ.

Подальша співпраця буде спрямована на зміцнення бізнес-середовища, що є важливим чинником для східноєвропейського регіону в цілому. Це вимагає запровадження широкомасштабних заходів, зокрема щодо заохочення корпоративного управління, забезпечення прав власності та виконання контрактів, впровадження адміністративної реформи та удосконалення законодавства у сфері конкурентної політики, вирішення питань неплатоспроможності та фінансового оздоровлення, залучення прямих іноземних інвестицій, а також подальшої інтеграції у глобальні ринки збуту. Для багатьох країн це також вимагає проведення законодавчих та адміністративних реформ, які необхідні для поліпшення системи державного управління.

Така співпраця також буде спрямована на досягнення більшого збалансування державного бюджету між витратами і доходами, а також на ефективність діяльності податкової адміністрації і забезпечення дотримання податкового законодавства. У багатьох країнах демографічна криза потребує подальшого реформування пенсійних систем, а також більш широку довгострокову бюджетну оптимізацію.

Значна зовнішня заборгованість зумовлює необхідність більш ефективного нагляду за функціонуванням банківського сектору, а також потребує вдосконалення механізмів встановлення неспроможності і проведення судових реформ.

МВФ та інші міжнародні та регіональні фінансові інституції як і раніше тісно співпрацюють у схід-

ноєвропейському регіоні, щоб допомогти країнам реалізувати соціально-економічну політику, продовжуючи допомагати країнам розвиватися шляхом моніторингу, наданням консультаційної та технічної допомоги, а також програмами кредитування. Від початку реформ, що почалися у регіоні, та термінового пошуку раціональної політики в країнах Східної Європи, після розпаду Радянського Союзу, а з ним і руйнації принципів планової економіки, МФО постійно тісно співпрацювали з урядами східноєвропейських країн.

Варто зазначити, що для України буде корисним досвід співпраці інших східноєвропейських країн із міжнародними фінансовими інституціями в умовах суттєвого збільшення показника відношення державного зовнішнього боргу до ВВП в останні чотири роки, що робить актуальним питання оптимізації обслуговування зовнішніх позик; зростання платежів сектору державного управління та суттєве зменшення платежів основної суми та відсотків банківського сектору, що характеризується як позитивна тенденція і вимагатиме активних позицій уряду на ринку державних облігацій; збільшення частки позик від МФО, насамперед від МФФ [4, с. 103].

**Висновки.** На сьогодні країни постсоціалістичного регіону відійшли від радикальних та швидких реформ, що є більш ефективними з погляду МФО, та надають перевагу поступовим змінам. Але якщо пройшов етап у країнах, що звалися країнами з «перехідною економікою» [18, с. 58], то це не применшує необхідності проводити масштабні реформи вже сьогодні. Адже значні виклики для структурних реформ відбуваються і в країнах, таких як Японія або в південній частині Європи, без історії комунізму, які борються, щоб відновити перспективи зростання.

Боргові кризи в окремих країнах Східної Європи досягли такого розвитку, що самотужки уряди цих країн не володіють достатніми силами вживати дієвих заходів для їх подолання. Спільною рисою боротьби цих країн з борговою кризою є співпраця з МФО. Ефективним доповненням до заходів бюджетної економії у країнах Східної Європи з великими державними боргами можуть стати проведення більш активної експансійної монетарної політики та підтримка інфляції на високому рівні. Предметом подальших наукових досліджень може слугувати розробка повного алгоритму дій, спрямованих на подолання боргової кризи у країнах Східної Європи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бідник Н.Б. Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями як чинник економічного розвитку держави / Н.Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 153–157.
2. Внешний долг стран СНГ и Восточной Европы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bdg.by/news/authors/vneshniy-dolg-stran-sng-i-vostochnoy-evropy>.
3. Данилюк В.О. Співробітництво Європейського союзу з міжнародними фінансовими організаціями як метод боротьби з борговою кризою / В.О. Данилюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – С. 56–60.
4. Дудченко В.Ю. Стан та особливості формування державного боргу Болгарії / В.Ю. Дудченко // Пошук ефективних механізмів господарювання в контексті сучасної економічної теорії : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (30–31 трав. 2014 р.). – Одеса. – С. 102–104.
5. Дунас О.І. Перспективи розвитку міжнародних фінансових організацій / О.І. Дунас // Альманах міжнародного права. – 2010. – Вип. 2. – С. 265–273.
6. Экономика стран Центральной и Восточной Европы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.webeconomy.ru/index.php?newsid=1448&page=cat&type=news>.
7. Заярна Н.М. Міжнародні фінансові організації та їх значення у процесі трансформації економіки України / Н.М. Заярна, О.М. Бартеквич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17. – С. 184–189.
8. Колодізов О.М. Гроші і кредит : підруч. / О.М. Колодізов, В.Ф. Колесніченко. – К. : Знання, 2010. – 615 с.
9. Копич Р.І. Оцінка стійкості фінансової позиції держави на прикладі країн Центральної та Східної Європи / Р.І. Копич // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 25–35.
10. Макар О.П. Світовий досвід управління державним боргом і перспективи його застосування в Україні / О.П. Макар // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 54–57.
11. Масляк О.П. Країнознавство : підруч. / О.П. Масляк. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2008. – 292 с.
12. Міжнародні фінансові організації. Словник законодавчих термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.6287.0>
13. Патица Н.І. Міжнародні валютно-кредитні відносини : навч. посіб. / Н. І. Патица. – К. : Знання, 2012. – 566 с.
14. Перехідна економіка : підручник / за ред. В.М. Гейця. – К. : [б.в.], 2003. – 591 с.
15. Характеристики Лондонського та Паризького клубів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/28476/>.
16. Щеглюк М.С. Сучасні тенденції розвитку грошово-кредитної політики Європейського центрального банку / М.С. Щеглюк // Економіст. – 2014. – № 11. – С. 10–13.
17. Міжнародні фінансові організації та їх функції. Теорія фінансів : підруч. / за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури. – 2010. – 576 с.
18. Roaf, J., Atoyan, R., Joshi, B., Krogulski, K., an IMF staff team, 2014. 25 years of transition: post-communist Europe. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
19. Baldacci, E., Gupta, S., Mulas-Granados, C., 2010 (December). Getting Debt under Control. Finance and Development, 47(4), pp. 18–21.
20. Composition of macro geographical (continental) regions, geographical sub-regions, and selected economic and other groupings. [online] Available at: <<http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm#developed>>.
21. The Euro. [online] Available at: <[http://europa.eu/about-eu/basic-information/money/euro/index\\_en.htm](http://europa.eu/about-eu/basic-information/money/euro/index_en.htm)>.
22. Olivares-Caminal, R., 2011. The EU Architecture to Avert a Sovereign Debt Crisis. OECD Journal: Financial Market Trends, 2, pp. 1–32.
23. Transition Report 2013. EBRD.

УДК 339.56(477:4-672ЕС):339.137.2

Марченко І.С.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна***ПОТЕНЦІАЛ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА  
ГЛОБАЛЬНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН**

Стаття присвячена дослідженню потенціалу зовнішньої торгівлі країн Європейського Союзу та України. Розраховано інтегральний індекс, що віддзеркалює сучасний стан потенціалу зовнішньої торгівлі досліджуваних країн. Показано наявність взаємозв'язку між потенціалом зовнішньої торгівлі та рейтингом глобальної конкурентоспроможності країн ЄС та України.

**Ключові слова:** потенціал зовнішньої торгівлі, глобальна конкурентоспроможність, інтегральна оцінка, взаємозалежність.

**Марченко И.С. ПОТЕНЦИАЛ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАН ЕС И УКРАИНЫ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ГЛОБАЛЬНУЮ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН**

Статья посвящена исследованию потенциала внешней торговли стран Европейского Союза и Украины. Рассчитан интегральный индекс, отражающий современное состояние потенциала внешней торговли исследуемых стран. Показано наличие взаимосвязи между потенциалом внешней торговли и рейтингом глобальной конкурентоспособности стран ЕС и Украины.

**Ключевые слова:** потенциал внешней торговли, глобальная конкурентоспособность, интегральная оценка, взаимозависимость.

**Marchenko I.S. FOREIGN TRADE POTENTIAL OF THE EU AND UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE GLOBAL  
COMPETITIVENESS**

The article describes the foreign trade potential of the European Union and Ukraine. The integral index is calculated, which reflects the foreign trade potential's current state of studied countries. It is demonstrated a relationship between the foreign trade potential and global competitiveness ranking of the EU and Ukraine.

**Keywords:** foreign trade potential, global competitiveness, integrated assessment, interdependence.

**Постановка проблеми.** Теорії міжнародної торгівлі приділяють велику увагу тому, як відкриття економіки, зміна світової ціни експортованого товару і зовнішньоторговельного регулювання країни впливають на структуру вітчизняного ринку.

Зниження обмежень на шляху міжнародної торгівлі має подвійний вплив: по-перше, у компаній з'являється можливість поставок товару на експорт, що передбачає додаткову потребу у фінансових ресурсах і ресурсах управління; залежність політики компанії від світових цін, валютного курсу та державної зовнішньоторговельної політики; необхідність урахування міжнародних норм звітності та ін. Можливість експорту, з одного боку, надає перспективи виходу на більш широкий ринок; з іншого боку, на експортних ринках вітчизняні виробники конкурують з більш широким колом фактичних і потенційних постачальників. По друге, зниження обмежень на шляху міжнародної торгівлі призводить також до збільшення обсягу поставок на внутрішній ринок імпортої продукції, яка виступає в якості заміника товарам вітчизняного виробництва аналогічної якості. З точки зору вітчизняних виробників, це означає підвищення інтенсивності конкуренції і скорочення частки на внутрішньому ринку. У цих умовах одні виробники скорочують своє виробництво і йдуть з ринку, інші, навпаки, – об'єднуються, диверсифікують свою діяльність, удосконалюють технології виробництва.

Таким чином, міжнародна торгівля впливає і на структуру ринків, і на поведінку вітчизняних компаній і, таким чином, може розглядатися як важливий фактор розвитку конкуренції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням конкурентоспроможності присвячено багато досліджень сучасних дослідників, зокрема, М. Портер [1] вивчав питання зростання національної конкурентоспроможності та методики її аналізу; Пол Кругман [2] займається особливостями національної конкурентоспроможності США; Роберт З. Лоуренс [3] та Едмунд Р. Томпсон [4] досліджували особливості

національної конкурентоспроможності, Л.Л. Ковальська [5] працює над питаннями регіональної конкурентоспроможності. Над дослідженнями, присвяченими питанням зовнішньої торгівлі, працювали такі науковці, як В. Геєць [6], Ю. Пахомов [7] та багато інших.

**Постановка завдання.** Мета даного дослідження – вивчити особливості передумов зовнішньої торгівлі країн ЄС на Україні та їх вплив на глобальну конкурентоспроможність країн.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вивчення потенціалу зовнішньої торгівлі на думку автора є важливим аспектом вивчення особливостей торговельно-економічних відносин між країнами.

Змістовне наповнення та структура потенціалу – одне із найскладніших питань, що дозволяє зробити порівняння країн за досліджуваною ознакою та виявити асиметричність торговельно-економічного співробітництва між Україною та іншими країнами.

За основу розрахунків було обрано індекс сприяння торгівлі та його складові. Індекс сприяння торгівлі порівнює легкість ведення торгівлі в різних країнах світу і розраховується Всесвітнім економічним форумом [8].

Автори його методології розглядають вільне переміщення товарів між країнами як благо, яке сприяє збільшенню добробуту громадян, передачі й поширенню нових технологій, а також підвищенню стандартів якості товарів. Індекс порівнює, наскільки економічна політика країн сприяє або перешкоджає вільному переміщенню товарів між країнами, оцінюючи торговельні перешкоди, що існують у тій або іншій країні. Результати звітів сприяння торгівлі застосовуються під час розробки інструментів економічної політики, спрямованих на зменшення або усунення торговельних перешкод. До цих перешкод належать ті, що з'являються під час перетину товаром кордону (експортні та імпорتنі мита), а також ті, які виникають до і після перетину кордону. Індекс сприяння торгівлі складається з 7 складових:

1) доступ на внутрішні торговельні ринки;

- 2) доступ на зовнішні торговельні ринки;
- 2) ефективність та прозорість роботи прикордонних служб;
- 4) доступність і якість транспортної інфраструктури;
- 5) доступність і якість транспортних послуг;
- 6) доступність і поширеність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ);
- 7) регуляторне середовище і безпека.

Ці складові згруповано у чотири субіндекси, що відображають 4 групи торговельних перешкод:

– доступ до ринків: яким чином економічна політика країни «вітає» іноземні товари в економіці і забезпечує доступ на іноземні ринки для власного експорту;

– адміністрування на кордоні: ступінь сприяння прикордонних служб ефективному переміщенню товарів через кордон;

– транспорт і зв'язок: наскільки країна має у розпорядженні транспортну і комунікаційну інфраструктуру, необхідну для переміщення товарів усередині країни і через її кордон;

– бізнес-середовище: ефективність уряду країни, включаючи регуляторне середовище і безпеку, які впливають на імпортерів і експортерів.

Значення Індексу перебувають в інтервалі від 1 до 7 (7 – найкращий показник).

У даній роботі задля розрахунку потенціалу зовнішньої торгівлі країн ЄС та України пропонується розрахунок інтегрального індексу, що базується на відносних показниках, які у свою чергу характеризують той чи інший елемент торгівлі.

Таким чином, інтегральний показник для кожної країни розраховується таким чином:

1) спочатку будується таблиця, де кожній країні відповідає рядок з відносними показниками по кожному з елементів індексу;

2) наступним розраховується відношення відносного показника кожної країни до середнього показника по всім країнам;

3) після цього розраховується інтегральний показник розвитку потенціалу зовнішньої торгівлі по кожній країні таким чином:

$$I = \frac{a}{A} + \frac{b}{B} + \dots + \frac{n}{N}, \quad (1.1) \quad [9, \text{с. 140}]$$

де I – інтегральний показник,

a, b...n – відносний показник по окремій країні,

A, B...N – середній показник по всім країнам.

Таким чином, даний метод дозволяє класифікувати країни ЄС та України за ступенем розвитку елементів зовнішньої торгівлі з порівнянням до середнього по всім досліджуваним країнам рівнем розвитку відповідної інфраструктури. В результаті розрахунку інтегрального показника також можливо виявити, які елементи потребують більшої уваги з огляду покращення рівня розвитку зовнішньої торгівлі.

Вихідні дані для розрахунку представлено у таблиці 1.

Результативна матриця отриманих результатів наведена у таблиці 2.

Для більшої наочності результати наведено на рисунку 1 інтегральний показник торговельного потенціалу країн, що досліджуються.

Таблиця 1

Складові індексу сприяння торгівлі України та країн ЄС

	1	2	3	4	5	6	7
Україна	5,5	2,7	3,6	3,7	4,2	3,9	3,7
Німеччина	4,9	1,9	5,8	6,3	5,7	5,7	5,4
Франція	4,9	1,9	5,6	6,3	5,4	5,7	4,9
Великобританія	4,9	1,9	6	5,9	5,6	6,4	5,4
Італія	4,9	1,9	4,9	4,8	4,8	4,9	4,2
Іспанія	4,9	1,9	5,6	6,1	5,4	5,3	4,5
Польща	4,9	1,9	5,2	3,3	4,7	4,9	4,4
Румунія	4,9	1,9	4,6	2,7	4,5	4,3	3,9
Нідерланди	4,9	1,9	6,1	6	5,7	6,4	5,5
Греція	4,9	1,9	4,6	3,5	4,3	4,8	4
Бельгія	4,9	1,9	5,6	5,2	5,7	5,4	5,2
Португалія	4,9	1,9	5	4,8	5,2	5	4,6
Чехія	4,9	1,9	5,1	4,5	5	5,2	4,3
Угорщина	4,9	1,9	5,1	3,4	4,7	5,1	4,2
Швеція	4,9	1,9	6,2	4,3	5,7	6,5	5,5
Австрія	4,9	1,9	5,8	5	5,2	5,8	5,3
Болгарія	4,9	1,9	4,7	3,3	4,4	4,7	4
Данія	4,9	1,9	5,9	4,8	5,3	6,4	5,1
Словаччина	4,9	1,9	4,8	3,8	4,6	4,9	4,4
Фінляндія	4,9	1,9	6,2	4,8	5,4	6,4	5,8
Ірландія	4,9	1,9	5,8	4,3	5,3	5,2	5,1
Хорватія	5,2	2,5	4,5	3,8	4,5	5	4,1
Литва	4,9	1,9	5,2	3,6	4,6	5,2	4,4
Латвія	4,9	1,9	5,3	3,3	4,8	5,2	4,5
Словенія	4,9	1,9	5,4	3,9	4,9	5	4,3
Естонія	4,9	1,9	5,9	3,2	4,7	6	5,1
Кіпр	4,9	1,9	5,1	4	4,5	4,5	5
Люксембург	4,9	1,9	5,8	5	5,6	6,1	5,6
Мальта	4,9	1,9	5,2	4,4	4,6	5,4	5

Джерело: складено автором по [8]

Таблиця 2

## Результативна матриця розрахунку потенціалу зовнішньої торгівлі країн ЄС та України

	1	2	3	4	5	6	7	Потенціал
Україна	1,17	1,88	0,70	0,84	0,84	0,73	0,77	6,43
Німеччина	1,04	0,97	1,13	1,43	1,14	1,06	1,12	7,90
Франція	1,04	0,97	1,10	1,43	1,08	1,06	1,02	7,70
Великобританія	1,04	0,97	1,17	1,34	1,12	1,19	1,12	7,96
Італія	1,04	0,97	0,96	1,09	0,96	0,91	0,87	6,81
Іспанія	1,04	0,97	1,10	1,39	1,08	0,99	0,93	7,50
Польща	1,04	0,97	1,02	0,75	0,94	0,91	0,91	6,55
Румунія	1,04	0,97	0,90	0,61	0,90	0,80	0,81	6,04
Нідерланди	1,04	0,97	1,19	1,36	1,14	1,19	1,14	8,05
Греція	1,04	0,97	0,90	0,80	0,86	0,89	0,83	6,30
Бельгія	1,04	0,97	1,10	1,18	1,14	1,00	1,08	7,52
Португалія	1,04	0,97	0,98	1,09	1,04	0,93	0,96	7,01
Чехія	1,04	0,97	1,00	1,02	1,00	0,97	0,89	6,90
Угорщина	1,04	0,97	1,00	0,77	0,94	0,95	0,87	6,55
Швеція	1,04	0,97	1,21	0,98	1,14	1,21	1,14	7,70
Австрія	1,04	0,97	1,13	1,14	1,04	1,08	1,10	7,51
Болгарія	1,04	0,97	0,92	0,75	0,88	0,87	0,83	6,27
Данія	1,04	0,97	1,15	1,09	1,06	1,19	1,06	7,57
Словаччина	1,04	0,97	0,94	0,86	0,92	0,91	0,91	6,56
Фінляндія	1,04	0,97	1,21	1,09	1,08	1,19	1,20	7,80
Ірландія	1,04	0,97	1,13	0,98	1,06	0,97	1,06	7,21
Хорватія	1,11	1,28	0,88	0,86	0,90	0,93	0,85	6,81
Литва	1,04	0,97	1,02	0,82	0,92	0,97	0,91	6,65
Латвія	1,04	0,97	1,04	0,75	0,96	0,97	0,93	6,66
Словенія	1,04	0,97	1,06	0,89	0,98	0,93	0,89	6,76
Естонія	1,04	0,97	1,15	0,73	0,94	1,12	1,06	7,01
Кіпр	1,04	0,97	1,00	0,91	0,90	0,84	1,04	6,70
Люксембург	1,04	0,97	1,13	1,14	1,12	1,13	1,16	7,71
Мальта	1,04	0,97	1,02	1,00	0,92	1,00	1,04	7,00

Розраховано автором

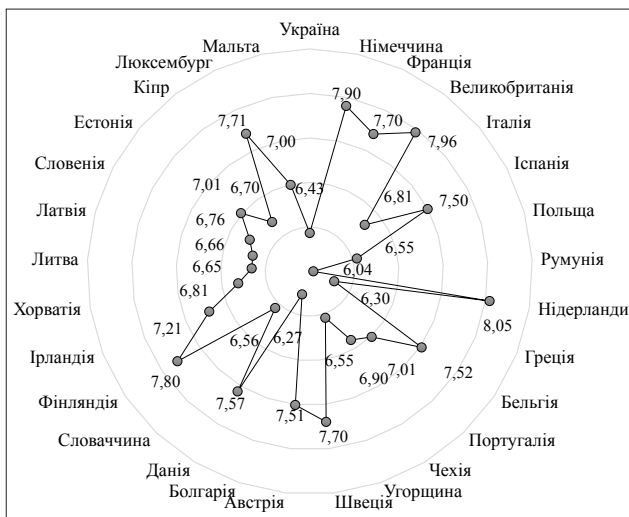


Рис.1. Інтегральний показник потенціалу зовнішньої торгівлі країн ЄС та України

Розраховано автором

Як видно з рисунка 1, потенціал зовнішньої торгівлі країн ЄС та України має певне різноманіття, безумовно його лідерами є такі країни як Нідерланди (8,05), Італія (7,96), Німеччина (7,9). До країн, що мають на сучасному етапі не самі високі показники розвитку відповідного потенціалу, варто віднести Румунію (6,04), Болгарію (6,27), Грецію (6,3) та Україну (6,43).

Аналіз отриманих результатів та вихідних даних, що є складовими індексу сприяння торгівлі, показав:

- найкращий рівень доступу на внутрішні торговельні ринки регіону має Україна (5,5) при максимальному значенні у світі 7;

- кращий рівень доступу на зовнішні торговельні ринки має також Україна (2,7) при максимальному значенні у світі 5,3;

- найбільш ефективну та прозору роботу прикордонних служб має Швеція (6,2) та Фінляндія (6,2) при найкращому рівні у світі 6,3 (Сінгапур);

- найбільш доступна та якісна транспортна інфраструктура характерна для Німеччини (6,3) та Франції (6,3) при найкращому показнику в ОАЕ (6,5);

- найкраща доступність та якість транспортних послуг в регіоні характерна для Німеччина (5,7), Швеції (5,7) та Бельгії (5,7) та є найкращою в світі;

- доступність і поширеність інформаційно-комунікаційних технологій є важливою складовою потенціалу Швеції (6,5) та є найкращим показником у світі;

- найбільш сприятливе регуляторне середовище і безпека притаманні Фінляндії (5,8), що є максимальним показником у світі.

Як видно, усі складові інфраструктури зовнішньої торгівлі у країнах ЄС розвинена на дуже високому рівні і майже не потребує значного посилення.

На рисунку 2 наведено результати групування країн ЄС та України за рівнем розвитку потенціалу зовнішньої торгівлі.

Як видно, Україна може характеризуватися як країна з середнім рівнем потенціалу зовнішньої торгівлі (6,43). Сильними сторонами її потенціалу



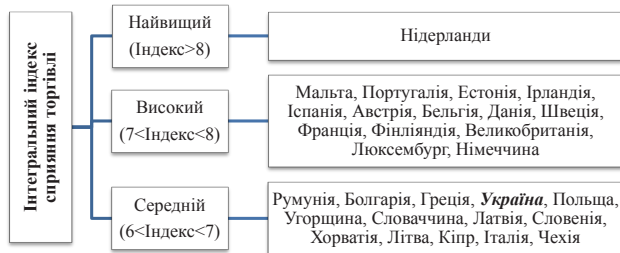


Рис. 2. Групи країн ЄС та України за рівнем розвитку потенціалу зовнішньої торгівлі

Джерело: складено автором

можна вважати легкість доступу на внутрішні та зовнішні ринки збуту (найкращі серед досліджуваних країн) та доступність транспортних послуг. Однак явними недоліками торговельного потенціалу країни є непрозора робота митних служб, якість транспортної інфраструктури та зв'язку.

Аналіз країн за рівнем їхнього потенціалу зовнішньої торгівлі виявив, що найбільшими проблемами його реалізації в експорті є: виявлення потенційних ринків і покупців; незрозумілі правила походження товару за кордоном; тарифні бар'єри за кордоном; фінансування торгівлі; наявність обтяжливих та незрозумілих процедур на кордонах інших держав; наявність імпортом товарів-аналогів за конкурентними цінами; технічні вимоги та стандарти за кордоном; висока вартість міжнародних перевезень.

До найважливіших проблем реалізації потенціалу щодо імпортової продукції можна віднести: висока вартість та часті затримки у міжнародних та внутрішніх перевезеннях; обтяжливі імпортні процедури; внутрішні технічні вимоги та стандарти; високі тарифи та корупційні схеми на кордонах.

Отже, у кожній країні потрібна подальша робота щодо максимізації потенційного рівня зовнішньої країни та усунення його основних проблем.

Оскільки зовнішня торгівля є вагомою складовою конкурентоспроможності країн, автором розраховано кореляційний зв'язок між індексом сприяння торгівлі [8] та індексом глобальної конкурентоспроможності [10] країн Європейського Союзу та України (рис. 3).

Як видно з рисунка 3, лінії індексів сприяння торгівлі та глобальної конкурентоспроможності майже повністю співпадають. Наявність тісного зв'язку також підтверджується і кореляційними розрахунками (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,93). Це свідчить про те, що зовнішня торгівля та складові її потенціалу є вагомими складовими глобальної конкурентоспроможності країн.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. Зовнішня торгівля країн має певні складові, різноманіття яких формує асиметричність торговельних відносин між країнами та різноманіття потенціалу зовнішньої торгівлі країн світу. Потенціал зовнішньої торгівлі країн Європейського Союзу є досить високим. Україна має середній рівень розвитку потенціалу зовнішньої торгівлі, сильними сторонами якого є легкість

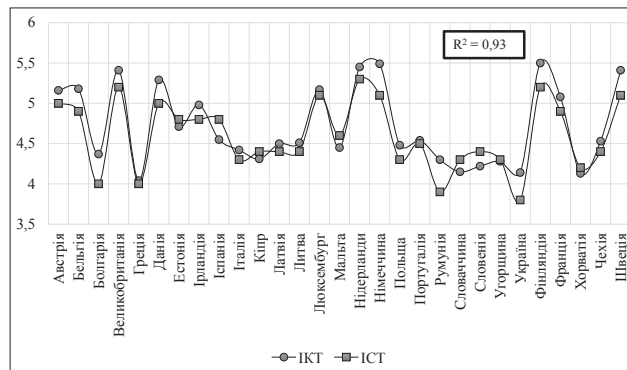


Рис. 3. Взаємозв'язок потенціалу зовнішньої торгівлі та індексу глобальної конкурентоспроможності країн ЄС та України [8; 10]

доступу на внутрішні та зовнішні ринки збуту (найкращі серед досліджуваних країн) та доступність транспортних послуг. Основними недоліками торговельного потенціалу країни є непрозора робота митних служб, якість транспортної інфраструктури та зв'язку. Доведено наявність прямого сильного зв'язку між рівнем розвитку потенціалу зовнішньої торгівлі та рівнем глобальної конкурентоспроможності країн ЄС та України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция : пер с англ. / М. Портер / под ред. В.Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
2. Кругман П.Р. Международная экономика: теория и политика / Кругман П.Р., Обстфельд М. / пер. с англ. 5-го межд. изд. – СПб. : Питер, 2004. – 832 с.
3. Baily, Martin N. and Robert Z. Lawrence «Competitiveness and the Assessment of Trade Performance» in Michael Mussa, ed., Festschrift for C. Fred Bergsten. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, 2007.
4. Thompson ER. (2004) National competitiveness: A question of cost conditions or institutional circumstances? British Journal of Management, 15(3): 197-218.
5. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення [Текст] : монографія / Л.Л. Ковальська. – Луцьк : Надстиря, 2007. – 420 с.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ЮЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
7. Цивилизационная структура современного мира : в 3-х т. : монография / [Ю.Н. Пахомов и др.] ; под ред. Ю.Н. Пахомова, Ю.В. Павленко ; НАН Украины, Ин-т мировой экономики и международных отношений. – К. : Наукова думка, 2008.
8. The Global Enabling Trade Report 2014 [Electronic source]. – Access mode : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalEnablingTrade\\_Report\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf).
9. Юрченко С.А. Инфраструктура мира : учебное пособие / Перевод с украинского С.А. Юрченко. – Х. : ХНУ имени В.Н. Каразина, 2006. – 328 с.
10. The Global Competitiveness Index 2013–2014 [Electronic source]. – Access mode : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.

## СЕКЦІЯ 3

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.432

**Кондратюк О.І.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та фінансів підприємства  
Київського національного торговельно-економічного університету*

### ФОРМУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕФЕКТУ СИНЕРГІЇ

Розглянуто питання конкурентоспроможності в умовах глобалізації економіки. Визначено основні напрями підвищення конкурентних переваг та фактори, що на них впливають. Наведено значення синергетичного ефекту при формуванні конкурентних переваг на довгострокову перспективу.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкурентні переваги, глобалізація, економічний ефект, соціальний ефект, інноваційний ефект, синергетичний ефект.

#### **Кондратюк О.І. ФОРМИРОВАНИЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ С ПОМОЩЬЮ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ**

Рассмотрены вопросы конкурентоспособности в условиях глобализации экономики. Определены основные направления повышения конкурентных преимуществ и факторы, на них влияющие. Приведены значения синергетического эффекта при формировании конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, конкурентные преимущества, глобализация, экономический эффект, социальный эффект, инновационный эффект, синергетический эффект.

#### **Kondratyuk O.I. FORMATION OF LONG-TERM ADVANTAGES COMPETITIVE BY USING SYNERGIES**

The problems of competitiveness in a globalized economy are considered. The main directions of improving the competitive advantage, and the factors influencing them were determined. The values of the synergistic effect in formation of competitive advantages in the long term

**Keywords:** competitiveness competitive advantage, globalization, economic impact/social impact, innovation effect, synergistic effect.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації економічних відносин та відкритості розвинених економік підвищується значення концепції конкурентоспроможності. Конкурентне середовище багатьох галузей пережило фундаментальні зміни і все більше стикаються з явищем, яке можна охарактеризувати терміном «турбулентна конкуренція» [1]. Об'єктивний процес формування ринкового середовища на перший план ставить проблему забезпечення ефективного функціонування та швидкої адаптації до нових умов. Від сталого розвитку зернопродуктового комплексу залежить ефективне функціонування продовольчого ринку країни. Саме цей сектор протягом останніх років стає важливим «двигуном» для всієї економіки, але, на жаль, сьогодні він характеризується багатьма слабкими сторонами, що не забезпечують ефективного та сталого розвитку. Серед основних проблем – погана технічна та соціальна інфраструктури, відставання модернізації, неефективний маркетинг.

Але, незважаючи на це, український аграрний сектор забезпечує 38% від загального обсягу українського експорту. Експорт продовольства забезпечує надходження валюти до України – понад 12 млрд дол. на рік [2]. Що стосується зернових культур, то їх експорт у 2013 р. склав 6,37 млрд дол., або 37,4% від всієї сільськогосподарської та продовольчої продукції [3].

У 2015–2016 МР світове виробництво пшениці досягне рівня 719 млн тонн, що на 1% нижче за рекорд 2014–2015 МР. З восьми основних країн-експортерів лише в Австралії та США прогнозується зростання виробництва, тоді як в Аргентині, Канаді,

ЄС, Казахстані, Росії та Україні прогнозується його зниження. Також прогнозується незначне зростання світових кінцевих запасів до 203 млн тонн, оскільки виробництво перевищує споживання третій рік поспіль. Показник світової торгівлі у 2015–2016 рр. знизиться на 3%, тому очікується посилення конкуренції серед основних країн-експортерів [4].

Як бачимо, підвищення інтенсивності конкуренції змушує зміцнювати свої конкурентні переваги, що допомагає виживати в умовах міжнародної конкуренції, а це ставить перед національними та іноземними суб'єктами господарювання вирішення таких завдань: підвищення конкурентоспроможності при посиленні конкурентної боротьби; відповідність випуску продукції поточним замовленням споживачів; необхідність розробки та реалізації адекватних рішень у складній економічній ситуації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, що стосуються умов конкурентоспроможності, є дуже важливими і багатогранними науковими дослідженнями. Сила цих знань полягає в різноманітності, складні організаційні ситуації вимагають комплексної діагностики за допомогою накопичення знань з економіки та менеджменту. Питанням підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та зернопродуктового підкомплексу зокрема присвячено праці вітчизняних науковців, таких як: В.А. Гайдук [5], Г.М. Кулешова [6], В.Я. Месель-Веселяка [7], Д.Г. Легеза [8] та інші.

**Не вирішені частини проблеми.** Динамічний і суперечливий характер сучасної глобалізованої економіки обумовлює необхідність дослідження якісно нових характеристик і властивостей конкуренції.

Загальною метою функціонування зернопродуктового підкомплексу є ефективне забезпечення розширеного відтворення на засадах сталого розвитку при формуванні конкурентних переваг, збалансованої інтеграції до світового ринку у взаємодії з учасниками конкурентного простору. Створення конкурентних переваг, що забезпечать конкурентоспроможність на довгострокову перспективу, пов'язані з ресурсним потенціалом, продуктивністю робочої сили, здатністю розвивати інноваційні продукти швидше, ніж конкуренти. Тому саме синергетична взаємодія конкурентних переваг визначає динаміку конкурентоспроможності зернопродуктового підкомплексу та сприяє забезпеченню її у довгостроковій перспективі.

**Постановка завдання.** Формування конкурентних переваг зернопродуктового підкомплексу з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які у своїй взаємодії дають додатковий синергетичний ефект, що дозволяє посилити конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нинішній економічний курс України спрямований на світовий ринок. Глобалізація економіки сприяє поглибленню конкурентної боротьби на ринках реалізації і стає більш жорсткою.

У контексті сучасної глобальної економіки конкурентоспроможність стала однією з найважливіших факторів, що визначає перспективи для функціонування та розвитку. Конкуренція є невід'ємною рисою ринкової економіки і залежно від галузі може відбуватися на різних рівнях, проявлятися у різних формах і мати різну інтенсивність.

Глобалізація та загострення конкуренції в сучасному суспільстві обумовлюють кардинальні зміни в економіці: зміцнюється інтеграція виробництва та науки; зростає науковість виробництва; прискорюється процес накопичення інформації і посилюється значення її як економічного ресурсу; підвищуються вимоги до освітнього рівня працівників; трансформуються середовище споживання і вимоги до продукції; вичерпуються екстенсивні фактори економічного зростання [10, с. 154]. У цих умовах формується поняття глобальної конкуренції, що відображає особливості розвитку глобальної економіки, притаманні їх умови діяльності ринкових суб'єктів, що спрямована на створення конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності в глобальному просторі.

М.Дж. Станкевич вважає, що конкурентоспроможність слід розуміти як систему, що охоплює такі елементи: конкурентний потенціал (сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, ключові компетенції та навички); конкурентні переваги (які можуть бути результатом ефективного використання конкурентного потенціалу); конкурентні інструменти (використання яких сприяє прихильності споживачів); конкурентна позиція (результат, що досягається у результаті конкуренції) [9].

Новітні тенденції розвитку конкуренції в умовах глобалізації вказують на необхідність вивчення конкурентоспроможності з погляду синергетичного підходу. А це вимагає від учасників ринку безперервного підвищення конкурентоспроможності для забезпечення кращого доступу до ресурсів економічного зростання шляхом поєднання конкурентних переваг, від застосування інновацій, від участі у глобальних процесах. Отже, конкурентоспроможність на ринку є результатом синергетичної взаємодії багатьох внутрішніх чинників, властивих суб'єкту господарювання, і зовнішніх умов, що є у навколишньому середовищі.

Ефект синергії забезпечує учасникам створення конкурентних переваг у результаті різноманітних форм взаємодії при здійсненні своєї діяльності.

Як бачимо, зміни в економіці, що супроводжуються посиленням конкуренції та глобалізацією ринків, вимагають формування конкурентних переваг структур господарювання як цілісної системи у забезпеченні конкурентоспроможності на національному та світовому ринках. Тому конкурентоспроможність підприємств слід оцінювати в більш широкому контексті, беручи до уваги особливі обставини та специфіку галузі, а конкурентоспроможність зернопродуктового підкомплексу – через вирішення питань продовольчої проблеми, економічного, екологічного, технічного та соціального його розвитку, удосконалення форм господарювання на принципах рівноправності та конкурентоспроможності.

Для того щоб ефективно конкурувати на ринку, необхідно брати до уваги безліч чинників, що впливають на функціонування суб'єктів господарювання, а побудова ефективних механізмів управління неможлива без всестороннього, комплексного та системного дослідження категорії конкурентного потенціалу, його структурних елементів та характеру взаємодії. Саме так конкурентоспроможність вивчає В.А. Гайдук, який стверджує, що конкурентоздатність може бути представлена у вигляді властивості виробничо-економічних систем змінювати траєкторію руху чи намічений режим функціонування у процесі збереження, розвитку вже наявних чи створених нових конкурентних переваг [5].

Саме фактори конкурентоспроможності є потенціалом для формування конкурентних переваг, і саме завдяки конкурентним перевагам суб'єкт конкурентних відносин здатний виконувати своє функціональне призначення краще, ніж конкуренти, і динамічно підтримувати свою конкурентну позицію в мінливому конкурентному середовищі.

Серед основних факторів, що впливають на конкурентоспроможність, І.В. Тараненко виділяє такі: внутрішні компетенції (унікальність технології, винятковість ресурсів, налагодженість процесів, знання, уміння професійні навички й досвід персоналу); зовнішні компетенції (добре розроблена інфраструктура бізнесу: налагоджена взаємодія з поставальниками, збутовими структурами, фінансовими інститутами, державними органами й суспільними організаціями); динамічні здатності компанії (здатність швидкого й своєчасного реагування на зміни зовнішнього середовища) [10].

Отримання конкурентних переваг може бути результатом ринкової конкурентоспроможності продукції та послуг, але також результатом дії системи, політичних і ділових зв'язків, тому завданням держави є забезпечити сприятливі умови для розвитку всіх суб'єктів, забезпечуючи прозорі і справедливі правила вільної конкуренції на ринку. На цьому етапі формуються зовнішні компетенції.

Що стосується внутрішніх компетенцій та динамічних здатностей, то для зернопродуктового підкомплексу при формуванні конкурентних переваг необхідно враховувати певні фактори: економічні, до яких можна зарахувати продуктивність ресурсів; урожайність; ціна, собівартість; екологічні, що охоплюють якість продукції; енергозберігаючі технології; соціальні – це умови життя та праці (середня заробітна плата та рівень життя); інноваційні – нові сорти, використання засобів захисту, витрати на НДДКР; техніко-технологічні – стан основних засобів. Зазначені фактори певним чином впливають та

створюють відповідний ефект. Зокрема економічний ефект полягає у досягненні задекларованого рівня основних економічних показників діяльності. Економічні показники діяльності зернопродуктового підкомплексу у 2013 р. свідчать про те, що частка зернових та зернобобових культур у валовій продукції сільського господарства складає 26,5%, тобто 66 997,3 млн грн. Дані таблиці 1 свідчать, що результати діяльності зернопродуктового підкомплексу за останні роки покращуються, зокрема збільшується виробництво та урожайність зернових та зернобобових культур. Позитивним є і те, що у 2014 р. покращення відбувається не екстенсивним, а інтенсивним шляхом, а саме за рахунок збільшення урожайності культур, а не за рахунок посівних площ.

Незважаючи на позитивні тенденції, у 2015 р. спостерігаємо різке скорочення прибутковості агро-виробництва, причому низькі ціни прогноуються до 2020–2022 рр., за словами генерального директора «УкрАгрКонсалтинг» С. Феofilов. Також він зазначає, що до того ж посилюється конкуренція між операторами світового ринку, причому це відбувається на фоні скорочення або стабільності споживання продукції. У поточному сезоні ціни в доларах були знижені на ячмінь і пшеницю на 14%, кукурудзу – на 22%. Але у гривневому еквіваленті ціни збільшились на 40% [12]. Тому для покращення ефекту від економічних показників необхідно посилювати дію інших показників.

У сучасних умовах конкуренція все частіше стає боротьбою ресурсів, а боротьбою ідей. Усе більше підприємств від стратегії «лідерства за витратами» переходять до стратегії «диференціації», яка більш точно й повно задовольняє потреби замовника за рахунок надання продуктам нових властивостей, що забезпечують додаткову цінність для споживача. Під «диференціацією» здебільшого розуміють не тільки унікальні якості продукту, але й унікальність бізнесу в цілому [10]. Тому все більше уваги приділяється інноваційній складовій. М. Портер зазначає, що найважливішим джерелом походження інновацій є жорстка конкурентна боротьба, яка і стимулює інноваційні процеси [13].

Україна як держава, глибоко інтегрована у світову економіку, повною мірою потрапляє під вплив інноваційних трансформацій глобальної агросфери і певним чином зумовлює їх формування. Аналіз основних напрямів використання сучасних науково-технічних досягнень у виробництві сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні дозволяє стверджувати, що найбільшого поширення набуло у рослинництві впровадження нових сортів і гібридів рослин; використання прогресивних технологій мінімального обробітку ґрунтів, органічного і точного землеробства [14]. Наукові установи НААН досягнули значних напрацювань у селекції, генетиці, технологіях вирощування рослин, зокрема ведеться первинне насінництво понад 1000 сортів і гібридів, зокрема 120 нових та перспективних, що характеризуються стабільною врожайністю, високою якістю

продукції та стійкістю до біотичних та абіотичних факторів. У 2014 р. в системі НААН вироблено для реалізації близько 100 тис. тонн насіння сільськогосподарських культур, якими щорічно засівається понад 10 млн га угідь держави, зокрема сорти озимої пшениці селекції НААН займають 86,5% площ, жита – 93,4%, ячменю – 66%, сої – 71,0%, гречки – 97%, проса – 100%, рису – 99%. Для зміцнення конкурентних переваг за рахунок інноваційної складової необхідно створити сприятливі інституційні умови для впровадження інновацій.

Соціальний ефект вимірюється системою показників, що характеризують рівень благополуччя і здоров'я населення, зміну характеру і поліпшення умов роботи, підвищення рівня інтелектуалізації суспільства. Інвестиції на розвиток соціальної сфери села нині становлять лише 7,6 млрд грн, що набагато нижче за реальні потреби в них. Як наслідок, погіршуються кількісні та якісні характеристики демографічних процесів на селі. Середня тривалість життя селян становить лише 66,8 років, зокрема чоловіків – 61 рік. Щорічно з карти України зникає до 26-и сіл, а третина сільських населених пунктів перебуває за межею самовідтворення. Соціальна інфраструктура села продовжує занепадати і руйнуватись. Рівень оплати праці в сільському господарстві майже на 40% нижчий за середній в економіці країни [15]. Вирішити ці проблеми можливо за допомогою розвитку підприємництва та залучення інвестицій у соціальну сферу.

Екологічний ефект – це поліпшення параметрів навколишнього середовища, збереження та відновлення природних ресурсів. Поступовий соціально-економічний розвиток України вимагає підвищення рівня продовольчої безпеки держави, забезпечення населення високоякісними та екологічно безпечними продуктами харчування. В Україні, за даними Федерації органічного руху України, нараховується 120 фермерських господарств, які виробляють органічну сільськогосподарську продукцію, а їх площа перевищує 270 тис. га. За цими показниками Україна посідає 19-е місце у світі [16]. Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з 2006–2007 рр., склавши у 2008 р. 600 тис. євро, у 2009 р. – 1,2 млн євро, у 2010 р. цей показник зріс до 2,4 млн євро, а у 2011 р. – до 5,1 млн євро [17]. З огляду на досвід, переваги органічного виробництва слід розглядати у таких напрямках: додана вартість внаслідок можливості продажу продукції за ціною, вищою від традиційної (ціни на зерно залежно від якості і попиту є від 50 до 200% вищими за ціни традиційного виробництва; зменшення витрат на засоби виробництва (це виняток із технологічної схеми пестицидів та мінеральних добрив) [18]. Як бачимо, органічне землеробство забезпечить подолання не лише екологічної кризи, але й економічної, та впливатиме на соціальну складову в економіці.

Таблиця 1

Основні економічні показники зернопродуктового під комплексу [3]

Показники	2011	2012	2013	2014
Посівні площі, тис. га	15 724	15 449	1 6210	14 801
Виробництво, тис. тонн	56 747	46 216	6 3051	63 859
Урожайність, ц з 1 га площі збирання	37	31,2	39,9	43,7
Середні ціни, грн за тону	1 374,2	1547	1 299,8	1 801,4
Рентабельність, %	26,2	15,7	1,5	25,8

Техніко-технологічний ефект полягає у досягненні зернопродуктовим підкомплексом певного рівня техніки і технологій. За рівнем забезпеченості сільськогосподарства матеріально-технічними ресурсами Україна значно відстає від розвинених країн світу. В середньому в Україні на 1 га сільськогосподарських угідь припадає у 5–7 разів менше основних засобів, ніж у сільськогосподарських підприємствах з оновленою матеріально-технічною базою. Близько 85% технічних засобів в аграрних підприємствах амортизовано. Нині агропідприємства щорічно списують 2,6–6,5% наявних машин, а закуповують лише 2,3–4,6% [14]. Основна маса зерна в Україні зберігається на державних велико-тоннажних залізобетонних елеваторах, обладнання яких морально і фізично застаріло. Досить висока вартість зберігання (майже 25% вартості закладеної на зберігання сировини) змушує виробників зберігати свій урожай на власних, переважно примітивних складах, без належного лабораторного контролю якості зерна. Розвиток зернопродуктового підкомплексу неодмінно пов'язаний з його техніко-технологічним переозброєнням, але капітальні вкладення за останні роки зменшилися більш як на 40%. А раціональна організація техніко-технологічного забезпечення значною мірою визначає рівень використання засобів виробництва, зростання продуктивності праці, прибутку та рентабельності.

Як бачимо, усі розглянуті фактори залежать один від одного. І хоча щодо деяких ми спостерігаємо позитивні тенденції, але негативні тенденції щодо інших не сприяють ефективному та конкурентоспроможному розвитку всього зернопродуктового підкомплексу. Лише за взаємодії цих факторів можливо досягнути такий синергетичний ефекту, який забезпечить конкурентоспроможність підкомплексу на строкову перспективу.

**Висновки з проведеного дослідження.** Зростаюча конкуренція в період глобалізації економіки вимагає пошуку та впровадження нових методів господарювання для більш ефективного розвитку зернопродуктового підкомплексу. Серед основних завдань забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів, що формують конкурентні переваги, і спрямування результатів від їх дії на досягнення такого ефекту, який сприятиме успішній діяльності у довгостроковій перспективі. Саме синергія є тією перевагою, яку не зможуть повторити конкуренти, а доцільне використання ефекту синергії здатне значно, іноді навіть у рази, збільшити прибуток.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bednarz J. Klasyczne a nowe teorie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw [Electronic resource] / J. Bednarz. – Mode of access : <https://ekonom.ug.edu.pl/web/download.php>.
2. Харченко О.В очікувані потепління інвестклимату / О.В. Харченко // Аграрний тиждень. – 2015. – № 6(297). – С. 17.
3. Сільське господарство України : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm).
4. ЗЕРНО: мировые рынки и торговля : отчет Министерства сельского хозяйства США (май) [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://agro-ukraine.info/news/analitika/mirovye-rynki-i-torgovlya-otchet-ministerstva-selskogo-hozyaystva-ssha-za-may-2015-g.html>.
5. Гайдук В.А. Фактори конкурентоздатності суб'єктів на товарних ринках / В.А. Гайдук // Економіка і держава. – 2007. – № 3. – С. 21–23.
6. Кулешова Г.С. Конкуренція і конкурентоспроможність в аграрному промисловому виробництві / У.М. Кулешова // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 126–132.
7. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 8–14.
8. Легеца Д.Г. Конкуренція і конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств : моногр. / Д.Г. Легеца. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – 396 с.
9. Grażyna radziejowska rozwój przedsiębiorstwa logistycznego a przewaga konkurencyjna [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.woiz.polsl.pl/znwoiz/56/Radziejowska.pdf>.
10. Маркетингові стратегії розвитку та конкурентоспроможності соціально-економічних систем в умовах глобалізації : моногр. / І.В. Тараненко та ін. ; за ред. І.В. Тараненко. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.
11. Тараненко І.В. Інноваційна конкурентоспроможність країн у сучасних умовах глобалізації : моногр. / Тараненко І.В. ; за наук. ред. Ю.В. Макогон. – Д. : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 424 с.
12. Лебідь Л. Де взяти гроші? / Л. Лебідь // Аграрний тиждень. – 2015. – № 6(297). – С. 18–19.
13. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993. – 895 с.
14. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки : моногр. / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдован, Б.Й. Пасхавер та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 496 с.
15. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
16. Федерация органічного руху України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://organic.com.ua>.
17. Біоенергетичні зрешувані агроєкосистеми. Науково-технологічне забезпечення аграрного виробництва / за ред. Ю. Тараріко. – К. : ДІА, 2010. – 86 с.
18. Седакова І.О. Органічне зерновиробництво: можливості та перспективи розвитку / І.О. Седакова // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 4(16). – С. 80–83.

УДК 631.15:65.011.7

Костанецька Т.М.

*аспірант кафедри управління земельними ресурсами та кадастру  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва*

## АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проведено аналіз фінансово-економічної діяльності сільськогосподарських підприємств Харківської області. Оцінено фінансовий стан групи сільськогосподарських підприємств, проведено аналіз структури балансу та рівня зайнятості населення у сільській місцевості. Виявлено передумови банкрутства сільськогосподарських підприємств та запропоновано шляхи до виведення з кризового стану.

**Ключові слова:** банкрутство, фінансово-економічна діяльність, фінансовий стан, ділова активність, ліквідність, платоспроможність.

### Костанецкая Т.Н. АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проведен анализ финансово-экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий Харьковской области. Оценено финансовое состояние группы сельскохозяйственных предприятий, проведен анализ структуры баланса и уровня занятости населения в сельской местности. Выявлены предпосылки банкротства сельскохозяйственных предприятий, предложены пути выведения предприятий из кризисного состояния.

**Ключевые слова:** банкротство, финансово-экономическая деятельность, финансовое состояние, деловая активность, ликвидность, платёжеспособность.

### Kostenecka T.N. PREREQUISITES ANALYSIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES BANKRUPTCY IN KHARKIV OBLAST

In the scientific works of the scientists dedicated to studying the causes of enterprises crisis we can see that more attention is paid to the theoretical aspects and less to the practical. That is why the investigation of the practical directions of problem solution is urgent now. It will positively affect the use of the theory in practice by the specialists at the enterprises which will be a prerequisite to stabilize financial and economic activity. The analysis of financial and economic activity of the agricultural enterprises of Kharkiv Oblast is given in the article. Financial state of a group of agricultural enterprises is estimated, the analysis of balance structure and employment level in rural areas is made. Prerequisites of agricultural enterprises bankruptcy are revealed, the ways to withdraw them from crisis are suggested.

**Keywords:** bankruptcy, financial and economic activity, financial condition, business activity, liquidity, solvency.

**Постановка проблеми.** Реформування економіки України продовжується на фоні глибокої кризи практично усіх її сфер і галузей. Низька ефективність виробництва, відсутність діючих стимулів підприємницької активності, значні структурні диспропорції, негативні послідовності лібералізації цін, криза українських ринкових реформувань загострили до крайності проблему платоспроможності та поставили питання з масового банкрутства підприємств всіх галузей економіки. Брак коштів, особливо у сільськогосподарських підприємствах під час польових робіт, є наслідком незапланованих витрат та необдуманих кроків з боку керівництва. Це особливо впливає на фінансові результати діяльності сільськогосподарського підприємства та стає головною причиною неплатоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових працях вчених А.І. Бланка, М.К. Колісника, А.М. Поддєрьогіна, Л.С. Ситник, О.О. Терещенко ми можемо знайти обґрунтування передумов виникнення процедури банкрутства та кризового стану підприємств [1-5].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** При аналізі праць науковців, присвячених вивченню причин кризового стану підприємств, можна зробити висновок, що більшу увагу вони приділяють теоретичним аспектам та меншу практичним. Тому зараз є актуальним дослідження практичних напрямів вирішення даної проблеми. Це позитивно вплине на використання теорії на практиці саме фахівцями на підприємствах, що стане передумовою стабілізації фінансово-економічної діяльності.

**Мета статті** – оцінити фінансово-економічну діяльність сільськогосподарських підприємств з метою виявлення передумов банкрутства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний стан української економіки потребує прийняття швидких та дієвих заходів для вирішення кризових явищ, тому що останні роки характеризуються загальним падінням виробництва, світовою економічною кризою, коливаннями курсу іноземних валют та нестабільною політичною ситуацією в нашій державі. Велика кількість підприємств потребують допомоги у сфері управління, механізму виявлення кризового стану, планування діяльності. Правильно прийняті рішення, своєчасна діагностика кризового стану підприємств, визначені санаційні заходи, вчасне фінансування нових проектів – це запорука виявлення передумов, не допущення банкрутства або вчасного оздоровлення не тільки сільськогосподарських підприємств, а й агропромислового комплексу України в цілому.

У таблиці 1 наведено результати фінансово-економічної діяльності сільськогосподарських підприємств Харківської області з 2005 по 2013 рр.

У результаті аналізу простежується невисокий рівень фінансової стійкості досліджуваних підприємств. Доказом даного твердження є те, що питома вага власного капіталу в структурі балансу протягом аналізованого періоду не змінилась і становить 51,1% (нормативне значення – не менше 50%). Тобто можливість виконання зовнішніх зобов'язань за рахунок власних коштів є невисокою. Позитивними змінами за аналізований період є збільшення прибуткових підприємств з 63,2% до 76,4%. Однією із причин цих змін є укрупнення сільськогосподарських підприємств.

Рентабельність операційної діяльності сільськогосподарських підприємств не має чітко вираженої тенденції, і кожного року вона коливається від 12,8% до 27,1%.

У таблиці 2 наведено показники економічної активності сільського населення Харківської області за 2005–2013 рр. Чисельність зайнятого населення у сільській місцевості у віці 15-70 років за аналізований період зменшилася на 45,5 тис. осіб і у 2013 р. становила 255,7 тис. осіб. Така тенденція до зменшення обумовлена тим, що щорічно зростає рівень вибуття працівників по галузі сільського господарства з 48,3% у 2005 р. до 56,4% у 2013 р.

Проаналізувавши розрахунки, можна сказати, що в галузі зменшується частка працівників моло-

дого віку. Так, у 2010 р. частка в обліковій кількості штатних працівників сільського господарства становила 24,2%, а в 2013 р. – 22,9%. Позитивними змінами характеризується підвищення середньомісячної заробітної плати з 506 грн до 2391 грн, що становить 80,4% від середнього рівня по економіці. Оплата праці має низьку мотивацію, чим спричиняє прагнення молоді виїхати з сільської місцевості для покращення фінансового становища своєї родини.

Для подальшої характеристики фінансового-економічного стану сільськогосподарських підприємств

Таблиця 1

**Результати фінансово-економічної діяльності сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2005–2013 рр. [6; 7]**

Показник	Роки				
	2005	2010	2011	2012	2013
Баланс с.-г. підприємств, млн грн	3959,8	8453,7	10908,6	12865,8	15243,4
- необоротні активи	1850,4	3418,6	3992,5	5004,0	5934,2
- оборотні активи	2109,4	5028,4	6907,6	7855,2	9302,3
- власний капітал	2022,6	3919,8	5306,5	6993,5	7800,2
- довгострокові зобов'язання і забезпечення	398,6	1602,5	2057,1	2282,8	2143,6
- поточні зобов'язання і забезпечення	1510,9	2931,4	3544,9	3583,9	5294,6
Структура балансу с.-г. підприємств, %:					
- необоротні активи	46,7	40,4	36,6	38,9	38,9
- оборотні активи	53,3	59,6	63,4	61,1	61,0
- власний капітал	51,1	46,4	48,6	54,4	51,2
- довгострокові зобов'язання і забезпечення	10,1	19,0	18,9	17,7	14,1
- поточні зобов'язання і забезпечення	38,2	34,6	32,5	27,9	34,7
Фінансовий результат до оподаткування с.-г. підприємств, млн грн	196,1	514,1	1502,1	1784,1	1031,7
Частка підприємств, які одержали прибуток, %	63,2	61,8	79,6	79,7	76,4
Частка підприємств, які одержали збиток, %	36,8	38,2	20,4	20,3	23,6
Рентабельність операційної діяльності с.-г. підприємств, %	12,8	17,0	27,1	24,5	15,5

Таблиця 2

**Економічна активність сільського населення Харківської області у 2005–2013 рр. [6; 7; 8]**

Показник	Роки				
	2005	2010	2011	2012	2013
Чисельність зайнятого населення у сільській місцевості у віці 15-70 років, тис. осіб	301,2	253,4	249,7	256,7	255,7
- з нього працездатного віку	249,9	217,9	215,6	224,1	226,2
Кількість найманих працівників підприємств с.-г., тис. осіб	66,9	41,1	36,9	44,6	35,2
- % до загальної кількості зайнятих	5,2	3,2	2,9	3,5	2,7
Чисельність безробітних працездатного віку у сільській місцевості, тис. осіб	19,5	24,2	25,9	24,0	22,4
Рівень зареєстрованого безробіття, %	3,0	1,8	1,9	1,7	1,7
Рівень безробіття у сільській місцевості, %					
- у віці 15-70 років	6,1	8,7	9,4	8,6	8,1
- у віці 15-24 роки	13,4	14,9	30,2	24,0	10,5
- у віці 25-29 років	7,2	15,2	2,0	3,8	8,1
- у віці 35-39 років	7,3	9,6	7,7	2,0	7,0
- у віці 40-49 років	4,9	6,0	9,7	11,2	10,4
Прийнято працівників по галузі с.-г., осіб	...*	16197	15874	21201	13418
Вибуло працівників по галузі с.-г., осіб	857	18086	17073	21578	15334
Рівень прийому працівників по галузі с.-г., % до середньооблікової кількості штатних працівників	...*	49,2	53,8	57,1	49,6
Рівень вибуття працівників по галузі с.-г., % до середньооблікової кількості штатних працівників	48,3	54,9	57,9	58,1	56,4
Частка в обліковій кількості штатних працівників с.-г., %					
- зайнятої молоді віком 15-35 років	...*	24,2	26,6	25,2	22,9
- працюючих пенсіонерів	...*	11,9	12,2	11,9	13,6
Середньомісячна заробітна плата у с.-г., грн	506	1484	1905	2199	2391
- у середньому по економіці	759	2060	2407	2753	2975
- у % до середнього рівня по економіці	66,7	72,0	79,1	79,9	80,4

Харківської області було проаналізовано показник ліквідності (табл. 3).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) свідчить, що значна кількість досліджуваних підприємств перебувають у нестабільному стані. Проте спостерігається тенденція до зменшення кількості підприємств, які є неплатоспроможними. Коефіцієнти загальної та швидкої ліквідності є значно кращими та підтверджують той факт, що у підприємств є значна кількість високоліквідних активів у складі балансу.

Для отримання прибутку та недопущення кризового стану на підприємстві необхідним є підтримання оптимального балансу ліквідності оборотних коштів, належного рівня фінансової стійкості та ділової активності. При цьому керівництво підприємства має здійснювати контроль за показниками платоспроможності та фінансової стійкості як важливих індикаторів фінансового стану. Платоспроможність підприємства характеризує його здатність своєчасно сплачувати свої зобов'язання перед кредиторами, строк погашення котрих настав. Показники фінансової стійкості визначають здатність підприємства підтримувати свою платоспроможність у довгостроковій перспективі, та займають особливе місце при дослідженні діяльності підприємства. Фінансово стійким підприємством можна вважати таке, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями. Так, у таблиці 4 наведено аналіз фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств.

За показниками коефіцієнтів автономії та фінансової незалежності, коефіцієнту забезпечення оборотних активів власними коштами та маневреності власного капіталу показують тенденцію до збільшення кількості підприємств, які мають нестійкий фінансовий стан. Коефіцієнт фінансового левериджу демонструє, що кількість підприємств з нестійким фінансовим станом зменшується.

У таблиці 5 наведено аналіз показників ділової активності сільськогосподарських підприємств Харківської області.

Група коефіцієнтів, які характеризують ділову активність підприємства, дають змогу оцінити ефективність використання підприємством власних коштів. До цієї групи належать різні показники оборотності. Вони мають велике значення для оцінювання фінансового стану підприємства, оскільки характеризують інтенсивність обороту коштів, тобто швидкість перетворення їх на готівку, що безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства. За даними розрахованих коефіцієнтів оборотності активів, фондівдачі, оборотності оборотних коштів, дебіторської заборгованості, власного капіталу та періоду обороту кредиторської заборгованості сільськогосподарські підприємства мають стійкий фінансовий стан, тобто у балансі підприємств не має великих сум заборгованостей ні дебіторської, а ні кредиторської. Але є тенденція до збільшення частки підприємств, які мають нестійкий фінансовий стан.

З проведеного аналізу ми бачимо, що фінансовий стан сільськогосподарських підприємств перебуває у незадовільному стані. Таке становище могли спричинити такі внутрішні фактори:

Таблиця 3

## Аналіз ліквідності сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2010–2013 рр.

Показник	Нормативне значення	Стан	Кількість та структура по роках							
			2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
			одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	< 0,2	Нестійкий	64	67%	64	67%	59	62%	59	62%
	≥ 0,2	Стійкий	31	33%	31	33%	36	38%	36	38%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	< 0,60	Нестійкий	36	38%	40	42%	30	32%	33	35%
	≥ 0,60	Стійкий	59	62%	55	58%	65	68%	62	65%
Коефіцієнт загальної ліквідності	< 2,0	Нестійкий	24	25%	25	26%	23	24%	22	23%
	≥ 2,0	Стійкий	71	75%	70	74%	72	76%	73	77%

Розраховано за даними ф.1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та ф.2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» по Харківській області, по 95 сільськогосподарських підприємствах

Таблиця 4

## Аналіз фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2010–2013 рр.

Показник	Нормативне значення	Стан	Кількість та структура по роках							
			2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
			одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
Коефіцієнт автономії	$K < 0,5$	Нестійкий	25	26%	27	28%	29	31%	31	33%
	$K \geq 0,5$	Стійкий	70	74%	68	72%	66	69%	64	67%
Коефіцієнт фінансової залежності	$0 \leq K > 2$	Нестійкий	24	25%	24	25%	26	27%	31	33%
	$2,0 - 0$	Стійкий	71	75%	71	75%	69	73%	64	67%
Коефіцієнт фінансового левериджу	$0 \leq K > 1,0$	Нестійкий	83	87%	81	85%	74	78%	75	79%
	$1,0 - 0$	Стійкий	12	13%	14	15%	21	22%	20	21%
Маневреність власного капіталу	$K < 0,1$	Нестійкий	13	14%	10	11%	16	17%	15	16%
	$K > 0,1$	Стійкий	82	86%	85	89%	79	83%	80	84%
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$K < 0,1$	Нестійкий	24	25%	24	25%	24	25%	29	31%
	$K \geq 0,1$	Стійкий	71	75%	71	75%	71	75%	66	69%

Розраховано за даними ф.1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та ф.2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» по Харківській області, по 95 сільськогосподарських підприємствах



Таблиця 5

## Аналіз ділової активності сільськогосподарських підприємств Харківської області за 2010–2013 роки

Показник	Нормативне значення	Стан	Кількість та структура по роках							
			2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
			одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
Коефіцієнт оборотності активів	$K < 0,4$	Нестійкий	7	7%	14	14%	6	6%	17	17%
	$K \geq 0,4$	Стійкий	88	87%	81	80%	89	88%	78	77%
Фондовіддача	$K < 0,9$	Нестійкий	9	9%	14	14%	7	7%	15	15%
	$K \geq 0,9$	Стійкий	86	85%	81	80%	88	87%	80	79%
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	$K < 0,9$	Нестійкий	14	14%	21	21%	24	24%	29	29%
	$K > 0,9$	Стійкий	81	80%	74	73%	71	70%	66	65%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K < 3,0$	Нестійкий	17	17%	19	19%	18	18%	30	30%
	$K \geq 3,0$	Стійкий	78	77%	76	75%	77	76%	65	64%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K < 0,7$	Нестійкий	24	24%	26	26%	19	19%	27	27%
	$K \geq 0,7$	Стійкий	71	70%	69	68%	76	75%	68	67%
Період обороту кредиторської заборгованості (днів)	$K > 330$	Нестійкий	18	18%	20	20%	15	15%	26	26%
	$K \leq 330$	Стійкий	77	76%	75	74%	80	79%	69	68%

Розраховано за даними ф.1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та ф.2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» по Харківській області, по 95 сільськогосподарських підприємствах

1) низький рівень менеджменту;  
 2) недоліки в організаційній структурі;  
 3) низький рівень кваліфікації персоналу;  
 4) низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту сільськогосподарської продукції;  
 5) низький рівень якісних засобів виробництва;  
 6) брак інновацій та раціоналізаторства;  
 7) дефіцит у фінансуванні прибуткових напрямів розвитку підприємства.

Усі зазначені фактори мають такі наслідки впливу на фінансово-економічний стан підприємства:

а) втрата клієнтів та покупців готової продукції;  
 б) зменшення кількості замовлень і контрактів з продажу продукції;  
 в) підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;  
 г) збільшення розміру неліквідних оборотних засобів і наявність наднормативних запасів;  
 д) виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;  
 е) збільшення собівартості та ціни на сільськогосподарську продукцію;  
 ж) зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

**Висновки.** Найголовнішою передумовою банкрутства в Україні є не стільки недостатній рівень кваліфікації менеджерів та їх прихильності до агресивних форм здійснення фінансової діяльності, скільки економічна та політична нестабільність у країні. Вчасно проведена діагностика фінансово-економіч-

ного стану підприємства дозволить отримати найбільш реальну картину кризового стану підприємства, допоможе спрогнозувати розвиток окремих факторів, які представляють загрозу банкрутства та їх негативні наслідки, а також дасть змогу конкретизувати форми і методи майбутнього фінансового оздоровлення за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу, якщо це буде потрібно.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

- Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту. Т. 2 / І.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
- Колісник М.К., Ільчук П.Г., Віблій П.І. Фінансова санація і антикризове управління підприємством : навч. посібник / М.К. Колісник, П.Г. Ільчук, П.І. Віблій. – К. : Кондор, 2007. – 272 с.
- Фінанси підприємств : підручник / керівник авт. кол., наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 4-те вид., пероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 584 с.
- Сытник Л.С. Организационно-экономический механизм антикризисного управления предприятием : учебник / Л.С. Сытник. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2008. – 504 с.
- Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник / Терещенко О.О. – К. : КНЕУ, 2000. – 430 с.
- Харківська область у 2012 році. Статистичний щорічник / под ред. О.Г. Мамонтової / Головне управління статистики у Хар. обл., 2013. – 535 с.
- Сільське господарство Харківської області у 2013 році. Статистичний щорічник / за ред. К.П. Воловікова / Головне управління статистики у Хар. обл., 2014. – 124 с.
- Праця Харківської області 2013. Статистичний збірник / за ред. О.Г. Мамонтової / Головне управління статистики у Хар. обл., 2014. – 247 с.

УДК 656.01

**Кушнір Л.В.***кандидат економічних наук, старший викладач  
кафедри менеджменту і маркетингу на морському транспорті  
Одеського національного морського університету***АНАЛІЗ РОБОТИ ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ ЗА ОСНОВНИМИ ПОКАЗНИКАМИ**

У статті викладено результати проведених автором досліджень динаміки та структури вантажних перевезень транспортом України протягом 2003–2014 років. Проаналізовано співвідношення видів транспорту у вантажних перевезеннях країни. Досліджено динаміку пасажирських перевезень та пасажирообігу протягом 2003–2014 років. Розраховано та проаналізовано коефіцієнт транспортності валового внутрішнього продукту.

**Ключові слова:** вантажні перевезення, вантажообіг, пасажирські перевезення, пасажирообіг, транспортностість.

**Кушнір Л.В. АНАЛИЗ РАБОТЫ ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ ПО ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ**

В статье изложены результаты проведенных автором исследований динамики и структуры грузовых перевозок транспортом Украины в течение 2003–2014 годов. Проанализировано соотношение видов транспорта в грузовых перевозках страны. Исследована динамика пассажирских перевозок и пассажирооборота в течение 2003–2014 годов. Рассчитан и проанализирован коэффициент транспортности внутреннего валового продукта.

**Ключевые слова:** грузовые перевозки, грузооборот, пассажирские перевозки, пассажирооборот, транспортностисть.

**Kushnir L.V. ANALYSIS OF THE WORK OF TRANSPORT OF UKRAINE MAIN INDICATORS**

The article presents the results of research conducted by the author of the dynamics and structure of freight transportation Ukraine for 2003–2014 years. Correlation of transport in freight traffic of the country. The dynamics of passenger traffic and passenger during 2003–2014 years. Calculated and analyzed the ratio of turnover to unit of gross domestic product.

**Keywords:** freight, cargo turnover, passenger transport, passenger, ratio of turnover to unit of gross domestic product.

**Постановка проблеми.** Транспорт – одна із найважливіших галузей матеріального виробництва, яка забезпечує виробничі і невиробничі потреби господарства і населення країни в усіх видах перевезень. Тільки він може забезпечити обмін товарами між окремими територіями, та є необхідною умовою функціонування господарства країни. Єдина транспортна система повинна відповідати вимогам суспільного виробництва та національної безпеки, мати розгалужену інфраструктуру для надання всього комплексу транспортних та супутніх послуг, забезпечувати зовнішньоекономічні зв'язки України. Саме тому виникає необхідність проведення аналізу функціонування транспортної системи для подальшого її удосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи з тематики статті закладені у працях І.М. Гойхмана, Ю.Ф. Кулаєва, М.В. Макаренка, О.М. Котлубая, М.Я. Поста, І.П. Садловської, О.Є. Хачатурова та багатьох інших.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати основне завдання статті, яке полягає в дослідженні динаміки та структури основних показників роботи транспорту України та виявлення проблемних місць у його діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Ефективність транспортної системи – важливий чинник розвитку економіки. Транспорт є галуззю, яка знаходиться на стику виробничої сфери і сфери послуг. Він не створює ніяких матеріальних цінностей, а забезпечує перевезення вантажів і пасажирів, розвиваючи зв'язки між підприємствами, галузями, регіонами. Саме тому транспортний комплекс є важливою складовою у структурі економіки України. Ефективне функціонування державної транспортної системи та включення її у світову транспортну мережу сприятиме збільшенню обсягів міжнародних перевезень, що є надзвичайно значущим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного транспорту.

Транспортна система України складається з різних видів транспорту. Кожен з них має свою специфіку. Для забезпечення роботи господарства країни

всі види транспорту повинні бути взаємопов'язані та працювати злагоджено. Загальна транспортна мережа України включає 21,6 тис. км залізничних колій, 166,1 тис. км автомобільних доріг з твердим покриттям, 4,8 тис. км магістральних нафтопроводів, 40,1 тис. км газопроводів та 1,0 тис. км аміакопроводів, 2,1 тис. км експлуатаційних річкових судноплавних шляхів з виходом до Азовського та Чорного морів [1, с. 13].

Одним із основних видів транспорту по перевезенню вантажів та пасажирів є залізничний транспорт. Він виконує значний обсяг внутрішніх та експортно-імпорتنих перевезень.

Автомобільний транспорт здійснює перевезення різноманітних вантажів і пасажирів переважно на короткі і середні відстані. Середня відстань перевезення одного пасажирів автомобільним транспортом у 2013 році становила 15 км (у міжнародному сполученні – 505 км).

Трубопровідний транспорт відіграє важливу роль у переміщенні нафти і нафтопродуктів, природного газу. Мережа нафтопроводів менш щільна. Місцеві нафтопроводи короткі, ними перекачується нафта від місць видобутку до нафтопереробних заводів. Однак більшість нафти та газу завжди в Україну надходило з Росії. На жаль, зараз ця ситуація змінюється, адже погіршення стосунків з Росією ставить під загрозу отримання від сусідньої країни цих вкрай стратегічних ресурсів для України.

Річковий та морський транспорт разом складають водний транспорт України. Річковий транспорт здійснює, в основному, внутрішньодержавні перевезення вантажів і, в незначній кількості, міждержавні. Найважливіша судноплавна артерія – Дніпро, а також його притоки Десна і Прип'ять. Міжнародні перевезення здійснюються переважно по річці Дунай, яка сполучає Україну з багатьма європейськими державами. Морський транспорт відіграє важливу роль в експортно-імпорتنих та каботажних перевезеннях.

У транспортній системі України за обсягами перевезень вантажів останнє місце займає авіацій-

ний транспорт. Це – наймолодший вид транспорту, що виконує важливі функції у зв'язках України з іншими державами світу. Він здійснює, насамперед, перевезення пасажирів, а також пошти і вантажів, які швидко псуються.

Отже, щоб оцінити діяльність транспорту України, можна використати основні показники його роботи в якості критеріїв. Основними критеріями оцінки роботи транспорту виступають: обсяг перевезень вантажів, вантажообіг, співвідношення видів транспорту у вантажних перевезеннях, обсяг перевезень пасажирів, пасажирообіг, вартість перевезення, транспортністкість, співвідношення пасажирських і вантажних перевезень в економіці країни.

1. *Обсяг перевезень* – кількість вантажу, що перевозиться тим або іншим видом транспорту. В таблиці 1 наведено динаміку перевезень вантажів різними видами транспорту протягом 2003–2014 років.

Всі види транспорту продемонстрували зниження обсягів перевезень у 2014 році порівняно з 2013 роком, що пов'язано з об'єктивними причинами складного економічного та політичного становища в

країні. Перш за все, відбулося зменшення обсягів експорту (залізна і марганцева руда, прокат, чорні метали, хімічна продукція впади майже в 2 рази, в зв'язку з втратою економіки Донбасу), критичний імпорт (газ, ліки), девальвація національної валюти, рівень інфляції (досягає 40-43%), нестача зовнішніх інвестицій та довгострокових кредитів, відсутність реформ [2, с. 16], все це негативно вплинуло на формування вантажопотоків на транспорті України і призвело до зменшення загальних обсягів.

У 2014 р. залізницями перевезено у внутрішньому сполученні та на експорт 325,1 млн т вантажів, що на 12,3% менше, ніж у 2013 р. Відбулося зменшення перевезень залізної та марганцевої руди (на 2,4%), будівельних матеріалів (на 7,4%), цементу (на 10,4%), чорних металів (на 13,5%), хімічних і мінеральних добрив (на 19,2%), кам'яного вугілля (на 26,3%), нафти і нафтопродуктів (на 47,3%) та інших. У той же час збільшилося перевезення зерна та продуктів перемелу на 13,4%, лісових вантажів – на 1,9%.

У загальних обсягах перевезень вантажів водним транспортом збільшилися обсяги закордонних пере-

Таблиця 1

Динаміка перевезень вантажів різними видами транспорту України

Вид транспорту	Роки									
	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
	Обсяг, млн т	обсяг, млн т % до 2003 р	обсяг, млн т % до 2005 р	обсяг, млн т % до 2007 р	обсяг, млн т % до 2009 р	обсяг, млн т % до 2010 р	обсяг, млн т % до 2011 р	обсяг, млн т % до 2012 р	обсяг, млн т % до 2013 р	обсяг, млн т % до 2014 р
Всього, у т.ч.	855,8	809,3	902,7	695,7	755,3	811,7	772,8	757,6	671,2	78,4
Залізничний	443,5	94,6	111,5	77,1	108,6	107,5	95,2	98,0	88,6	87,3
		448,7	512,5	391,2	432,5	468,4	457,5	441,8	387,0	
Автомобільний	176,0	126,5	169,7	140,0	158,2	178,3	179,0	183,5	178,4	101,4
		71,9	134,2	82,5	113,0	112,7	100,4	102,5	97,2	
Водний	18,8	21,4	24,3	9,8	11,1	9,9	7,8	6,3	6,0	31,9
		113,8	113,6	40,3	113,3	89,2	78,8	80,8	95,2	
Трубопровідний	217,4	212,6	196,1	154,6	153,4	155,0	128,4	125,9	99,7	45,9
		97,8	92,2	78,8	99,2	101,1	82,8	98,1	79,2	
Авіаційний	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	100,0
		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Динаміка вантажообігу за видами транспорту України

Вид транспорту	Роки									
	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
	млрд ткм	млрд ткм % до 2003 р.	млрд ткм % до 2005 р.	млрд ткм % до 2007 р.	млрд ткм % до 2009 р.	млрд ткм % до 2010 р.	млрд ткм % до 2011 р.	млрд ткм % до 2012 р.	млрд ткм % до 2013 р.	млрд ткм % до 2014 р.
Всього, у т.ч.	450,7	460,6	496,4	380,0	404,6	426,4	394,6	379,0	335,2	74,4
Залізничний	224,9	102,2	107,8	76,5	106,5	105,4	92,6	96,1	88,5	93,2
		223,4	262,8	196,0	218,1	243,6	237,3	224,0	209,6	
Автомобільний	14,1	19,7	29,4	33,8	38,7	38,4	39,2	40,5	37,8	в 2,68 рази
		139,7	149,2	114,9	114,5	99,2	102,1	103,3	93,3	
Водний	14,7	15,9	18,0	7,9	9,0	7,4	5,3	4,6	5,5	37,4
		108,2	113,2	43,9	113,9	82,2	71,6	86,8	119,6	
Трубопровідний	196,5	201,3	185,8	141,9	138,4	136,7	112,5	109,6	82,1	41,8
		102,4	92,3	76,4	97,5	98,8	82,3	97,4	74,9	
Авіаційний	0,5	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	40,0
		60,0	133,3	100,0	100,0	75,0	100,0	100,0	66,7	

Джерело: розроблено автором

везень на 5,1%. Переробка експортних вантажів збільшилася на 10,7%, внутрішнього сполучення – на 36,3%. Переробка імпортованих вантажів скоротилася на 8,0%, транзитних – на 12,1%. Кількість оброблених суден – закордонних та інфракт – скоротилася на 7,6%.

Протягом останніх років спостерігається стала тенденція до зменшення кількості вантажних перевезень трубопроводами (табл. 1). За підсумками 2014 р. порівняно з попереднім роком перекачка нафти скоротилася на 4,2%, аміаку – на 7,8%, газу – на 23,0%. Аналогічно зменшився транзит нафти на 3,6%, газу – на 27,8%. Поряд з цим транзит аміаку зріс на 2,9% [3, с. 2].

Усі наведені обсяги перевезень свідчать про занепад економіки країни та необхідність державного втручання для врегулювання соціально-економічного стану до рівня докризових років.

2. *Вантажообіг* – загальний обсяг вантажної транспортної роботи, який дорівнює сумі добутків перевезеного вантажу на відстань перевезення по кожній партії вантажу, (вимірюється в тонно-кілометрах або тонно-милях – на морському транспорті). Динаміку вантажообігу за видами транспорту України наведено у таблиці 2.

Аналогічно, як і за обсягом перевезень, за вантажообігом за усіма видами транспорту (крім водного) у 2014 році спостерігається невиконання обсягів вантажообігу до рівня попередніх років досліджуваного періоду.

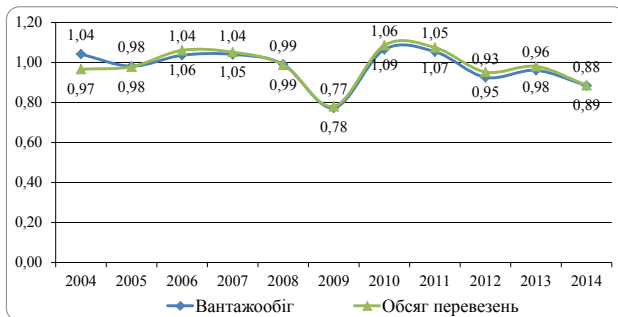


Рис. 1. Індекси обсягу перевезень вантажів та вантажообігу

Джерело: розроблено автором

Ключовим індикатором розвитку транспорту країни є ланцюгові індекси обсягу перевезень вантажів та вантажообігу. На рисунку 1, який побудований за даними таблиць 1, 2, показано динаміку обсягу перевезень та вантажообігу за індексами до попереднього року. Лінії майже співпадають між собою, це означає, що зв'язок між вказаними індексами дуже тісний (коефіцієнт кореляції наближається до 1).

Згідно з рисунком 1, починаючи з 2012 року спостерігається падіння обсягів перевезень та вантажообігу. Таким чином, економічний спад негативно відбивається на транспортній системі країни.

3. *Співвідношення видів транспорту у вантажних перевезеннях*. Характеризує рівень територіальної концентрації виробництва і динаміку її зміни. Співвідношення видів транспорту у вантажних перевезеннях визначається складом вантажоутворюючих галузей господарства, ступенем територіальної концентрації виробництва. Розподіл вантажообігу за окремими видами транспорту України наведений у таблиці 3.

Якщо розглянути співвідношення видів транспорту у західних країнах, то воно таке: у цілому на залізничний транспорт припадає 25%, автомобільний – 40%, а решта 35% – на внутрішній водний, морський каботаж і трубопровідний.

У СНД і в країнах Східної Європи в цілому у вантажообігу домінують залізниці – близько 60% у середньому, тоді як на вантажний автомобільний транспорт припадає лише 9%. У Північній Америці частки залізничного та автомобільного транспорту у вантажообігу практично зрівнялися, тоді як у Росії вони складають 46 і 9% відповідно [4, с. 45].

В Україні у 2014 році, як і в попередні роки, у структурі вантажообігу найбільшу частку займає залізничний транспорт (62,5%, рис 2). Це визначальний вид транспорту, який переміщує масові вантажі для промисловості, будівництва, аграрного сектору. Основними вантажоутворюючими галузями у сегменті залізничного транспорту завжди були паливно-енергетичний комплекс (шахти, електростанції і нафтопереробка), гірничо-металургійний комплекс (рудна сировина, кокс, металургія) і будівництво (пісок, щебінь, цемент [5, с. 245]). Основна вантажна база для залізничного транспорту формувалася на території трьох областей – Дніпропетровської, Донецької і Луганської. На жаль, у зв'язку зі складною

Таблиця 3

Структура вантажообігу різними видами транспорту України

Вид транспорту	Роки								
	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	млрд ткм	млрд ткм	млрд ткм	млрд ткм	млрд ткм	млрд ткм	млрд ткм	млрд ткм	млрд ткм
Всього, у т.ч.	450,7	460,6	496,4	380,0	404,6	426,4	394,6	379,0	335,2
	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Залізничний	224,9	223,4	262,8	196,0	218,1	243,6	237,3	224,0	209,6
	49,9	48,5	53,0	51,6	53,9	57,1	60,1	59,1	62,5
Автомобільний	14,1	19,7	29,4	33,8	38,7	38,4	39,2	40,5	37,8
	3,1	4,3	5,9	8,9	9,6	9,0	10,0	10,7	11,3
Водний	14,7	15,9	18,0	7,9	9,0	7,4	5,3	4,6	5,5
	3,3	3,4	3,6	2,0	2,2	1,7	1,3	1,2	1,6
Трубопровідний	196,5	201,3	185,8	141,9	138,4	136,7	112,5	109,6	82,1
	43,6	43,7	37,4	37,4	34,2	32,1	28,5	28,9	24,5
Авіаційний	0,5	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2
	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Джерело: розроблено автором

політичною та економічною ситуацією на сході країни вантажна база для залізничного транспорту втратила свої обсяги.

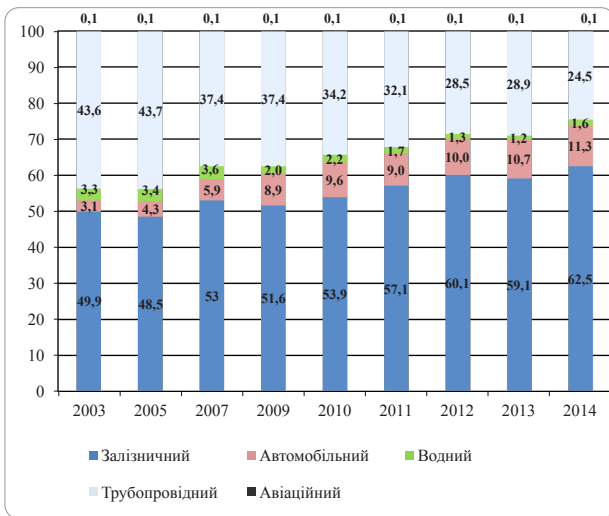


Рис. 2. Структура вантажообігу в Україні в 2003-2014 рр., %

Джерело: розроблено автором

У структурі сукупного вантажообігу автомобільний транспорт займає 11,3%, водний – 1,6%, стрімко зменшується питома вага трубопровідного транспорту з 43,6% у 2003 році до 24,5% у 2014 році (рис. 2).

Автомобільним транспортом в Україні перевозяться вантажі передусім для власних потреб на короткі відстані (середня відстань перевезень становить 47 км). Комерційні перевезення на замовлення здійснюють спеціалізовані автотранспортні підприємства, частка яких у загальному обсязі вантажо-перевезень автотранспортом становить 8-9%, або 87-134 млн т/рік.

У сегменті річкового транспорту основними вантажоутворюючими секторами є будівництво і гірничо-металургійний комплекс. Незважаючи на великий потенціал річкового транспорту, використовується

він не більше, ніж на 10% [5, с. 249], його частка є незначною і не перевищує 1%. Наприклад, перевезення зерна у порти України річковим транспортом становить 3%, а залізничним – 61%, при тому, що середній вік зерновозів становить 26 років.

Ще одним показником, який свідчить про інтенсивність використання шляхів сполучення, є вантажонапруженість (вантажобіг на 1км). Наприклад, середня вантажонапруженість у 2013 році становила: по залізничному транспорту – 442,7 млн т, по автомобільному – 861,7 млн т, по морському – 4,9 млн т, по річковому – 2,8 млн т, по трубопровідному – 123,7 млн.т., по авіаційному – 108,9 тис. т. Таким чином, найбільша вантажонапруженість спостерігається по автомобільному транспорту, це означає, що найбільш інтенсивно в Україні для перевезення вантажів використовуються автошляхи, що призводить до постійного їх руйнування та вкладення інвестицій для якнайшвидшого їх відновлення. Аналогічно, у середньому за добу найбільше вантажів перевозиться автомобільним транспортом (3454 тис. т., тоді як морським – 9 тис. т., річковим – 8 тис. т.). Отже, необхідно перерозподілити вантажопотоки за різними видами транспорту. В зв'язку з цим, державою розглядається в перспективі збільшення навантаження на річки, що, в першу чергу, забезпечить менше псування доріг, а по-друге, сприятиме відновленню річок як транспортних артерій. До того ж, річковий транспорт – це найбільш дешевий вид транспорту, а транспортування вантажів рікою є більш вигідним для вантажовласників, оскільки, одна баржа може вмістити близько 50 контейнерів, тоді як одною вантажівкою можна перевезти лише один-два. Саме тому необхідно залучати капіталовкладення в ремонт шлюзів, розвідних мостів, виконувати систематичне днопоглиблення.

Таким чином, співвідношення видів транспорту в транспортній роботі є найважливішою типологічною ознакою не тільки транспортної системи, але і господарства в цілому.

4. *Обсяг перевезень пасажирів* – кількість пасажирів, які транспортуються тим або іншим видом транспорту. Переміщення пасажирів характеризується таким показником як транспортна рухливість населення, який відображає ступінь урбанізації, рівень

Таблиця 4

Динаміка перевезень пасажирів різними видами транспорту України

Вид транспорту	Роки								
	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014**
	млн пас.	млн пас.	млн пас.	млн пас.	млн пас.	млн пас.	млн пас.	млн пас.	млн пас.
Всього, у т.ч.	3778,2	4302,3	8835,0	7274,1	6837,7	6972,9	6812,3	6620,0	5899,5
		113,9	зб. у 2,05 р.	82,3	94,0	101,9	97,7	97,2	89,1
Залізничний	476,2	444,7	4646,5*	3248,3*	3104,6*	3352,8*	3348,9*	3263,8*	2977,1*
		93,4	зб. в 10,4 р.	69,9	95,6	108,0	99,9	97,4	91,2
Автомобільний	3290,7	3840,2	4174,1	4012,9	3719,4	3604,6	3448,7	3340,8	2915,3
		116,7	108,7	96,1	92,7	96,9	95,7	96,9	87,3
Водний	9,1	13,6	9,5	7,8	7,6	8,0	6,6	7,3	0,6
		149,4	69,8	82,1	97,4	105,3	82,5	110,6	8,2
Авіаційний	2,2	3,8	4,9	5,1	6,1	7,5	8,1	8,1	6,5
		172,7	128,9	104,1	119,6	123,0	108,0	100,0	80,2

\* – з урахуванням перевезень трамвайним, тролейбусним транспортом та метрополітенами;

\*\* – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим

Джерело: розроблено автором

міграції та динаміку переміщень. Транспортна рухливість населення – це складне соціальне і економічне явище, за яким стоїть цілий комплекс чинників культурного, політичного і демографічного характеру. Динаміка обсягу перевезень пасажирів різними видами транспорту України наведена у таблиці 4.

Протягом останніх років спостерігається тенденція до зниження обсягів перевезення пасажирів по всіх видах транспорту, що знову ж пов'язано з нестабільністю політичної та економічної ситуації в країні. Найбільшу питому вагу у пасажирських перевезеннях займають залізничний (50,5% – у 2014 році) та автомобільний (49,4% – у 2014 році) види транспорту. Катастрофічно зменшився у 2014 році обсяг пасажирських перевезень водним транспортом, це пов'язано у першу чергу зі скороченням обсягів круїзного туризму по водних просторах країни.

5. *Пасажирообіг* – загальний обсяг пасажирської роботи, який дорівнює сумі добутків кількості перевезених пасажирів на відстань їх перевезення. Обчислюється в пас-км або пас-милях (на морському транспорті).

Динаміку пасажирообігу за різними видами транспорту України наведено у таблиці 5.

За показником «пасажирообіг» спостерігається зменшення загального обсягу пасажирської роботи по

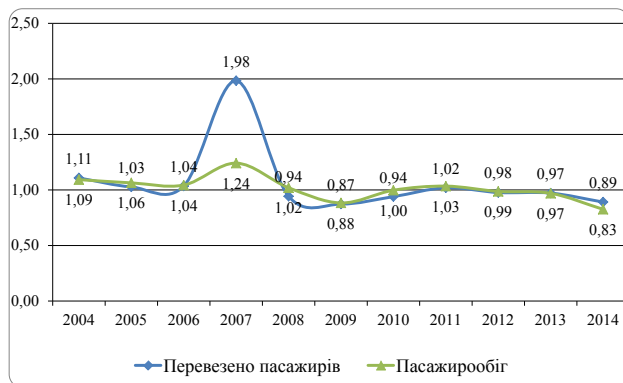


Рис. 3. Індекси кількості перевезених пасажирів та пасажирообігу

Джерело: розроблено автором

всіх видах транспорту та по кожному з них, зокрема. Середня відстань перевезення одного пасажирів становить: по залізничному транспорту – 115 км, авіаційному – 1547 км, автомобільному – 15 км, морському – 7 км, річковому – 53 км.

На рисунку 3 зображено динаміку перевезень пасажирів та пасажирообігу за індексами до попереднього року. В динаміці 2004–2014 рр. спостерігалася неоднозначна тенденція розвитку пасажирських перевезень. Починаючи з 2012 року, спостерігається сповільнення темпів розвитку як кількості перевезених пасажирів, так і пасажирообігу.

6. *Вартість перевезення*, яка залежить від характеру вантажу і кон'юнктури ринку кожного окремого виду транспортних послуг.

Розрахунки за послуги, які надають транспортні організації, здійснюються за допомогою транспортних тарифів.

Переміщення (транспортування) вантажу на певну відстань здійснюється за визначену тарифну плату. Ця плата – ціна транспортних послуг в ринкових умовах повинна визначатись на конкурентному товарно-транспортному ринку, але оскільки на ньому діють в основному лише транспортні державні монополії (Укрзалізниця, порти, інші) та регіональні автомобільні компанії, то і тарифи встановлюються

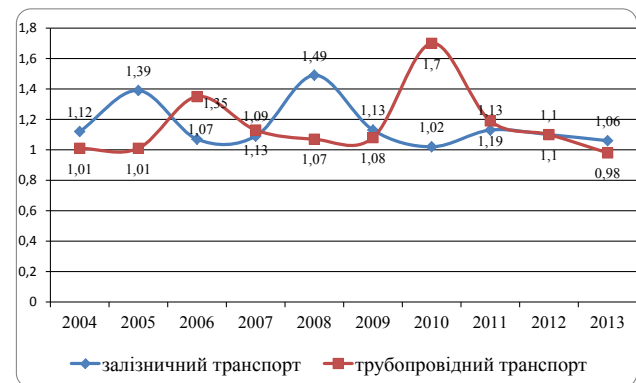


Рис. 4. Індекси тарифів на вантажні перевезення залізничним та трубопровідним транспортом до попереднього року

Джерело: розроблено автором

Таблиця 5

Динаміка пасажирообігу за видами транспорту України

Вид транспорту	Роки									
	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014**	
	млрд. пас. км	млрд. пас. км	млрд. пас. км	млрд. пас. км	млрд. пас. км	млрд. пас. км	млрд. пас. км	млрд. пас. км	млрд. пас. км	% до 2003 р.
Всього, у т.ч.	95,8	111,4	144,4	130,1	129,8	134,3	132,5	128,5	106,1	95,3
		116,3	129,6	90,1	99,8	103,5	98,7	97,0	82,6	
Залізничний	52,2	52,4	78,5*	65,7*	66,1*	69,0*	67,6*	66,7*	51,7*	99,2
		100,4	149,8	83,7	100,6	104,4	98,0	98,7	77,6	
Автомобільний	40,2	52,8	56,2	55,3	52,1	51,4	50,4	49,1	42,7	106,2
		131,4	106,4	98,4	94,2	98,7	98,1	97,4	87,0	
Водний	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,04	40,0
		100,0	200,0	50,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	40,0
Авіаційний	3,3	6,1	9,5	9,0	11,0	13,8	14,4	12,6	11,6	зб. в 3,5 рази
		184,8	155,7	94,7	122,2	125,5	104,4	87,5	92,1	

\* – з урахуванням перевезень трамвайним, троллейбусним транспортом та метрополітенами

\*\* – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим.

Джерело: розроблено автором

ними, і ці тарифи перманентно зростають (рис. 4), включаючи у свій склад не тільки собівартість, певну норму рентабельності, інвестиційні видатки, збори, а і багато суб'єктивних економічно необґрунтованих нарахувань. Дослідження свідчать, що саме такі тарифи, а не величина вантажообігу в найбільшій мірі (70-80%) визначають розмір доходів транспорту [2, с. 16].

Системи тарифів на різних видах транспорту мають свої особливості. Тарифи включають в себе плату за перевезення вантажів, збори за допоміжні операції, пов'язані з перевезенням вантажів, правила нарахування плати і зборів.

Як економічна категорія транспортні тарифи є формою ціни на транспортні послуги. Їх встановлення повинно забезпечувати: для транспортного підприємства – відшкодування витрат на здійснення перевезень і отримання прибутку, для споживача транспортних послуг – доцільність використання транспортних послуг. Транспортні витрати можуть досягати за деякими видами продукції понад 50% ціни товару, тому вибір найбільш дешевого, надійного та доступного виду транспорту має визначальне значення у зовнішньоекономічній діяльності.

Отже, витрати економіки на перевезення – це доходи, які отримує транспорт по систематично зростаючих тарифах.

7. *Транспортомісткість* – співвідношення вантажообігу до одиниці валового внутрішнього продукту (ВВП).

Транспортомісткість ВВП – це величина питомих витрат транспортної роботи в розрахунку на одну гривню валового продукту (ткм/грн ВВП), тобто є інтегральним індикатором ефективності транспортного обслуговування національної економіки. При цьому доцільно із складу ВВП брати до розрахунку тільки додану ринкову вартість кінцевої продукції всіх галузей матеріального виробництва, яке обслуговується вантажним транспортом [6, с. 115].

Коефіцієнт транспортомісткості ВВП, що розрахований за середніми величинами динамічних рядів протягом досліджуваного періоду (2003–2014 рр.), становить – 0,442 ткм/грн. Це означає, що на одну гривню валового внутрішнього продукту припадає 0,442 ткм транспортної роботи. Хоча, якщо розраховувати коефіцієнт транспортомісткості ВВП за 2014 рік, то він різко відрізняється від вказаного вище і становить 0,214 ткм/грн. Така різниця пояснюється погіршенням економічної ситуації у країні – девальвація гривні сприяє зростанню ВВП у фактичних цінах, а падіння фізичного обсягу виробництва продукції, яку переміщує транспорт, навпаки, призводить до загального зменшення вантажообігу в тарифних ткм [2, с. 18]. Таке явище не відображає реальну ситуацію в економіці.

В економіці для найбільш доцільних способів прогнозування застосовуються коефіцієнти транспортомісткості в галузевому розрізі як відношення витрат транспортної роботи на тону продукції, виробленої підприємствами галузі (перевезено тонн або виконано ткм в розрахунку на тону продукції [6, с. 115]). Наприклад, коефіцієнт транспортомісткості кам'яного вугілля (здійснених транспортом перевезень у розрахунку на одну тону готового кам'яного вугілля) у 2013 році становив 1,8 або 1853,2 тис. т перевезеного вугілля на одну тону готового вугілля. Цей феномен пояснюється тим, що 60-70% вугілля перевозиться спочатку з шахт на збагачувальні фабрики, а вже потім до промислових споживачів.

Таким чином, транспортомісткість як визначальна економічна категорія відображає співвідношення між транспортом і виробництвом країни і є критерієм ефективності транспорту.

8. Співвідношення пасажирських і вантажних перевезень в економіці країни. Важливим типологічним критерієм, що відображає транспортну парадигму господарської системи, є співвідношення вантажних і пасажирських перевезень (1 ткм за «вагою» прирівнюється до 1 пасажиро/км) [7, с. 345]. Співвідношення вантажних і пасажирських перевезень для України, яке розраховане за середніми величинами динамічних рядів протягом досліджуваного періоду (2003–2014 рр.) становить 3,3, тобто за абсолютним розміром загальний вантажообіг у 3,3 рази перевищує сумарний пасажирооборот. Значною мірою на це співвідношення впливає розвиток економіки в країні, туризму і всієї рекреаційної сфери.

Крім розглянутих показників, є й інші критерії для аналізу роботи транспорту, зокрема економічні (прибутковість, рівень рентабельності, дохідна ставка, собівартість 10 ткм тарифних), які залежать від конкретного виду транспорту.

**Висновки і пропозиції.** Проведене дослідження опосередковано відображає розміщення продуктивних сил країни, певні характеристики вантажообігу та пасажирообігу і транспортно-економічних зв'язків України. Такий аналіз є вихідною базою для комплексної оцінки ефективності вантажних та пасажирських перевезень, виявлення основних тенденцій, розробки стратегії та прогнозів їх розвитку на перспективу. Статистична інформація, яка наведена у статті, є дієвим інструментом дослідження не тільки специфіки структури транспортної роботи, але і планування робочого парку рухомого складу.

У подальшому одним із найголовніших заходів є всебічне підвищення професійності організаційно-управлінської роботи на транспорті в напрямку моніторингу транспортного ринку із застосуванням сучасних методів маркетингу, визначення на ринку вантажних перевезень ніші і перевізної спроможності конкуруючих видів транспорту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Транспорт і зв'язок України – 2013. Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 221 с.
2. Кушнір Л.В. Науково-методичні підходи до визначення залежності між роботою транспорту та динамікою економічного розвитку / Л.В. Кушнір // *Наук. журнал «Молодий вчений»*, № 5(20) травень, 2015. Частина 2. – С. 15-19.
3. Підсумки роботи транспорту України за 2014 рік. Експрес-випуск. [Електронний ресурс]. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk>.
4. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті : конспект лекцій [для студ. вищ. навч. закл.] / Ю.В. Лаврова. – Харків : ХНАДУ, 2012. – 227 с.
5. Садловська І.П. Аналіз сучасних вантажопотоків в Україні та напрями їх розвитку / І.П. Садловська // *Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна*. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2012. – Вип. 42. – С. 242-250.
6. Макаренко М.В., Гойхман І.М. Прогнозні оцінки перевезень вантажів залізничним транспортом України / М.В. Макаренко, І.М. Гойхман // *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління»*. – 2011. – Вип. 17. – С. 106-117.
7. Азізов С.П. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах : підручник / С.П. Азізов, П.К. Канівський, В.М. Скупий ; За ред. проф. С.П. Азізова. – К. : ІАЕ, 2001. – 834 с.

УДК 332.01:631.67

**Нечипоренко О.М.***кандидат економічних наук,  
провідний науковий співробітник**Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»***РОЛЬ НЕДЕРЖАВНИХ СТРУКТУР У СИСТЕМІ ЗРОШУВАНОВОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА**

Стаття присвячена проблемі модернізації управління зрошенням на рівні внутрішньогосподарської мережі, як одного з основних чинників відновлення ефективного ведення поливного землеробства в Україні. В ретроспективі досліджено роль недержавних організаційно-правових форм в становленні взаємовигідних партнерських відносин при використанні водних і земельних ресурсів. Висвітлено бюджетні можливості щодо утримання зрошуваних систем. Запропоновано шляхи залучення інвестиційних коштів для реабілітації іригаційної інфраструктури.

**Ключові слова:** зрошуване землеробство, внутрішньогосподарська мережа, модернізація управління, реабілітація інфраструктури, недержавні організації, асоціація водокористувачів.

**Нечипоренко А.Н. РОЛЬ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ ОРОШАЕМОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ**

Статья посвящена проблеме модернизации управления орошением на уровне внутрихозяйственной сети как одного из основных факторов восстановления эффективного ведения поливного земледелия в Украине. В ретроспективе исследована роль негосударственных организационно-правовых форм в становлении взаимовыгодных партнерских отношений при использовании водных и земельных ресурсов. Освещены бюджетные возможности по содержанию оросительных систем. Предложены пути привлечения инвестиционных средств для реабилитации ирригационной инфраструктуры.

**Ключевые слова:** орошаемое земледелие, внутрихозяйственная сеть, модернизация управления, реабилитация инфраструктуры, негосударственные организации, ассоциация водопользователей.

**Nechyporenko O.M. THE ROLE OF NON-GOVERNMENTAL STRUCTURES IN THE SYSTEM OF IRRIGATING AGRICULTURE**

The article deals with the problem of modernization of irrigation management at the level of intraeconomic network, as one of major factors of renovation of effective management of irrigated cropping in Ukraine. In retrospective review was analyzed the role of non-governmental legal organizational forms in formation of mutually beneficial partners relations in usage of water and land resources. Also the budget possibilities on maintenance of irrigative systems are illustrated in this article. The ways of attracting investment facilities for the rehabilitation of irrigative infrastructure are offered in the article.

**Keywords:** irrigating agriculture, intraeconomic network, modernization of management, rehabilitation of infrastructure, non-governmental organizations, association of water users.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан зрошувального землеробства в Україні вирізняється занепадом колись перспективних функціональних можливостей цієї стратегічно важливої галузі сільського господарства. Серед основних причин низької ефективності господарювання на поливних землях називають недоліки в розпаюванні меліорованих земель, зношеність спеціальної техніки та інженерної інфраструктури, порушення технологій вирощування та зрошування культур, відсутність необхідних інвестицій, дефіцит профільних кадрів, недосконалість законодавчої бази. Проте основним чинником залишається архаїчна, успадкована від соціалістичної планової економіки система управління, за якої товаровиробники практично відсторонені від участі в розподілі поливної води і формуванні цінової політики на водогосподарські послуги та залишаються заручниками слабких потенційних можливостей державних структур. Разом із тим світовий досвід свідчить, що бюрократичні служби, фінансовані з центру, втрачають здатність ефективно провадити іригаційне обслуговування в умовах великої кількості дрібних агровиробників, що і призводить до швидкого розвалу інфраструктури, скорочення площі зрошуваних земель, неправильного розподілу і втрат поливної води, наростаючого підтоплення та засолення ґрунтів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Системним проблемам нинішнього функціонування поливних систем, а також ефективному використанню зрошуваних земель та водних ресурсів в Україні присвятили свої роботи такі визначні вчені, як П.І. Коваленко, М.І. Ромащенко, В.О. Ушкаренко, С.А. Балюк, В.П. Гудзь, В.І. Благодатний, І.І. Андрусенко, М.А. Хвесик, В.С. Сніговий,

А.О. Лимар, О.О. Собко, О.І. Жовтоног, Ю.О. Тараріко, Р.А. Вожегова, Л.М. Грановська та ін. Проте в нових, досить проблемних умовах господарювання виникає необхідність поглиблення досліджень і розробки напрямів ефективного ведення зрошувального землеробства на інноваційній основі, яке може бути безперспективним без мінімізації державного втручання в процеси управління.

**Мета статті.** Дослідити роль недержавних формувань в становленні ефективного використання зрошуваних земель

**Виклад основного матеріалу.** Очевидно, що довгоочікувані ефективні, інтегровані і стійкі реформи в аграрному секторі мають бути вигідні як владі, так і товаровиробникам та споживачам сільськогосподарської продукції, одночасно сприяти всебічному розвитку сільських територій. Одним із головних аспектів такого реформування, на нашу думку, повинна стати передача управління зрошувальними системами від державних служб недержавним організаціям, таким, наприклад, як асоціації водокористувачів (АВК). Це може бути повна або часткова передача функцій. Повноваження можуть бути як повними, так і частковими. Така передача може здійснюватися як на рівні підсистем, таких як підпорядковані території розподільного каналу, так і на рівні всієї іригаційної системи. Як свідчать дослідження, при цьому проходять зміни в іригаційній політиці суспільства і законодавстві, іншими стають повноваження і структура інституційних складових, змінюються бюджет і кадрова політика, по-новому розуміються питання прав на воду та створення додаткових послуг, іншими будуть експлуатаційні процедури і технологічні рішення.



Вся історія розвитку зрошуваного землеробства пронизана інноваційними відкриттями. Та і саме запровадження штучного зволоження ґрунту на теренах перших держав, ще до нашої ери, можна віднести, на нашу думку, до першого інноваційного проекту людства.

Ще на перших будівництвах іригаційних систем в Єгипті, Азії, Америці, виникли прості форми кооперації адже спорудження дамб, каналів, терас вимагало гігантських затрат ручної праці, і без об'єднання зусиль ці роботи неможливо було б виконати. Це відмічав і видатний економіст-філософ К. Маркс у своїй фундаментальній праці «Капітал» [1, с. 341]. Таке кооперування удосконалювалося протягом віків і знаходило застосування не лише при будівництві зрошувальних систем, а й потім, в процесі їх експлуатації, воно переростало у дещо інші специфічні форми.

Наукові праці XIX ст. констатують факти ефективного функціонування водних товариств як об'єднань власників земель, які знаходяться в районі зрошення від річки чи великого іригаційного каналу. Товариства були необхідні, щоб спільними зусиллями облаштовувати та підтримувати в належному стані гідроспороди з метою використання корисних властивостей води, або попередити шкідливі і руйнівні її дії. Вже тоді розрізняли приватні й публічні товариства. Перші базувалися на приватному праві, другі носили публічний характер і могли бути засновані лише в суспільних інтересах з дозволу держави і потребували урядового нагляду. Майже всі діючі на той час західноєвропейські законодавства вимагали обов'язковості входження до складу товариства всіх землевласників даного району в тих випадках, коли воно (товариство) засновувалося для зрошення чи осушення земель.

У Росії меліоративні кооперативні товариства, відповідно до затверджених 20 травня 1902 р. царським урядом «Правил про устрій водопровідних споруд в чужих землях для осушувальних, зрошувальних і обводнювальних цілей» (готувалися із 1857 р.), передбачалось утворити для спільного виконання і підтримки, так званих докорінних земельних поліпшень, до числа яких відносилися: осушення, зрошення, закріплення пісків, ярів, берегів річок і т. п. [2]. Членами товариства могли стати всі, хто володів землею в його районі. Необхідність створення товариств була продиктована потребою залучення значних фінансових ресурсів для проведення масштабних меліоративних заходів.

Передбачалося, що спільна меліоративна діяльність власників, на правах юридичної особи, даватиме можливість примусового залучення до участі в роботах тих господарів, які не бажали долучатися до них добровільно і без участі яких неможливо провести необхідні покращення.

У 1917–1918 рр. створювалися перші за радянських часів кооперативні товариства селян для спільної меліорації. Передбачалося, що до складу спілки повинні входити всі землекористувачі (вже не йшлося про власників) тієї території, яка підлягала меліорації, якщо більше половини із них приймуть рішення про поліпшення своїх угідь. Цю норму було запозичене із європейського права з метою уникнення превілювання особистих інтересів, що свого часу зашкодило меліоративним процесам в дореволюційній Росії. Пізніше, в грудні 1923 р., було затверджено Положення про меліоративні товариства. Спілки утворювалися вже не просто землекористувачами, а саме працюючими, серед яких могли

бути як окремі двори і особи, так і сільськогосподарські об'єднання, колективні та радянські господарства, кооперативні організації та інші юридичні особи, землі яких входять до складу площ, що підлягали меліорації. Кількість голосів, якими користувався кожний член товариства, визначалась загальними зборами. Держава регулювала процес. При створенні меліоративних товариств губернськими земельними управліннями вивчалася господарська доцільність меліорації, що передбачалася до проведення, а також технічна можливість її виконання, розміри площі та приблизні межі. Примусити до організації товариства незацікавлених осіб можна було уже не простою більшістю голосів, як було раніше, а заявою двох третин землекористувачів, в обробітку яких знаходилося дві треті земель, що підлягали меліорації. Товариства на пільгових умовах проведення землеустрою могли додатково отримувати земельні наділи із так званої особливої площі залишених, непридатних земель державного фонду. З метою кращого матеріально-технічного забезпечення та ефективнішого використання меліорованих земель товариствам також надавалося право входити до організацій сільськогосподарської виробничої кооперації та утворювати різноманітні підсобні аграрні підприємства. Положення також регламентувало умови припинення дії товариства та порядок фінансових взаєморозрахунків між його членами та із сторонніми особами, в тому числі і при відшкодуванні нанесених збитків. Отже, даний нормативний документ мав більше економічну спрямованість, ніж просто організаційну.

Позики видавалися в першу чергу меліоративним товариствам, кооперативним і громадським організаціям, державним установам, що перебували на господарському розрахунку. Сума наданих коштів не могла перевищувати 75% всіх необхідних витрат на заплановані роботи і мала бути не більшою за капіталізовану доходність землі після меліорації. Процент за користування позикою становив від трьох до шести, в залежності від терміну, на який вона надавалася: від п'яти до 15 років. Чим довший цей термін, тим у меншому розмірі нараховувався процент. Позики могли надаватися як на площу меліоративних робіт до 500 десятин, так і більше, при цьому сума могла перевищувати 5 тис. рублів золотом по офіційному курсу [3].

Всього на кінець 1925 р. в СРСР нараховувалося 3852 меліоративних товариства, які об'єднували 273,6 тис. селянських господарств, складаючи при цьому 42,5% всіх «підсобно-виробничих» сільськогосподарських кооперативів [4].

Пізніше колгоспно-радгоспна, або суспільна форма землекористування, яка повністю замінила приватну форму власності на землю, обумовила необхідність приведення економічного середовища і організаційних структур раніше діючої форми водокористування у відповідність до нових умов і вимог радянського законодавства. Всі меліоративні системи перейшли у власність держави, і лише внутрішньогосподарська мережа передавалася сільськогосподарським виробникам у користування.

У результаті реформування агропромислових підприємств, що користувалися зрошувальними системами, а таких на початок 1999 р. налічувалося 2806, з них 2136 (76%) були колективними, кількість нових землекористувачів перевищила 190 тис. При цьому виділення земельних паїв саме в натурі (на місцевості) створило значні проблеми, адже таке подрібнення площ негативно вплинуло на функціо-

нування меліоративних систем. Порушення технологічної цілісності відчутно вплинуло на ефективність використання як зрошуваних земель, так і дощувальної техніки, яка раніше поливала майже 90% таких площ [5]. Формально внутрішньогосподарська мережа в межах нових структур стала виконувати функції міжгосподарської, що, на думку провідних вчених, могло бути підставою до передачі цих систем в державну власність [6].

Для прикладу, за інформацією обласного управління земельних ресурсів, на Херсонщині, що має найбільшу меліоративну систему в Європі, із 426,8 тис. га поливних земель, станом на 2014 р. розпайованими є 373,8 тис. га (87,6%). Кількість паїв перевищує 98 тис., з яких майже 70% знаходяться в оренді, а решта (101,1 тис. га) використовуються селянами самостійно.

Загалом більше двох третин зрошуваних земель держави не використовуються за цільовим призначенням, що зумовлено в основному порушенням технологічної цілісності меліоративних систем та неналежного, внаслідок відсутності ефективного власника, стану інженерної інфраструктури.

Зважаючи на досить переконливий світовий досвід, досягти необхідних параметрів функціонування зрошувального землеробства можливо в першу чергу саме завдяки модернізації управління зрошуваними системами, і розпочинати необхідно зі створення недержавних організацій водокористувачів. Як правило, процес передачі управління досить тривалий та вимагає законодавчо закріпленої політичної волі і консолідації зусиль всіх зацікавлених сторін. За останні 30 років шляхом роздержавлення та часткової чи повної передачі управлінських функцій недержавним структурам на гідротехнічному рівні розподільчої мережі пішли десятки країн, в тому числі США, Китай, Індія, пострадянські республіки, сусідні Туреччина та Румунія.

У проведенні реформи по передачі управління зацікавлені всі сторони, адже переслідуються наступні основні цілі:

- звільнити державу від постійних витрат на експлуатацію і технічне обслуговування переданої мережі;
- сформувати фінансово незалежну структуру по наданню водогосподарських послуг, яка замінить собою у цій частині державне агентство;

- знизити рівень розвалу іригаційної інфраструктури;

- забезпечити відкритість управління і відповідальність постачальників послуг перед водокористувачами;

Та є ще одна визначальна і першочергова в нинішніх кризових умовах України ціль – отримати можливість залучення інвестицій на відновлення та модернізацію зрошення.

На початковому етапі, який має тривати не більше двох років, необхідно провести передачу управління внутрішньогосподарськими мережами до новостворених АВК (чи інших недержавних організацій). Одночасно активно проводити поетапні, дрібномасштабні ремонти і відновлювальні роботи. Все це переважно за кошти міжнародних фінансових донорів.

Проте насамперед необхідні інвестиції для фінансування самого процесу передачі управління. Джерело і об'єм фінансування матимуть величезний вплив на характер запровадження і результати програми. Очевидно, що Україна мусить вибирати між фінансуванням процесу передачі за допомогою зовнішніх запозичень та шляхом проведення низько вартісних перемін без ремонту інфраструктури і дуже скромними витратами на організацію та навчання.

При цьому слід враховувати, що зовнішня фінансова допомога донорів може бути доступною при виконанні спеціальних умов. Міжнародні інвестори можуть вимагати, щоб програми позик включали додаткові цілі і вимоги, жорсткі графіки реалізації і суворі адміністративні умови.

Необхідно також зважати на досвід інших країн, коли занадто великий об'єм зовнішнього фінансування перетворює процес передачі управління в інженерний проект і відволікає увагу від першочергових цілей саме інституціональних перетворень. Разом з тим дуже малий об'єм фінансування може привести до того, що загальнодержавні іригаційні проблеми будуть просто залишені без уваги.

Враховуючи той факт, що міжнародні фінансові донори в нинішніх політичних і економічних умовах України займають вичікувальну позицію, необхідно законодавчо надати ініціативу по передачі управління, місцевим органам влади і безпосередньо сільськогосподарським товаровиробникам, які найбільш зацікавлені у приватизації систем зрошення.

Одночасно слід мати на увазі, що основним джерелом покриття витрат на експлуатацію і поточний ремонт іригаційної мережі усе-таки повинні бути кошти, отримані від водокористувачів за водогосподарські послуги.

На нашу думку, якщо надати організовані в новостворену господарську структуру агровиробникам можливість вибору між отриманням державних субсидій на експлуатацію та технічне обслуговування, але при цьому отримати неякісні послуги, і можливістю самим покривати ці витрати, але при цьому повністю контролювати якість наданих послуг, то, скоріше всього, більшість товаровиробників виберуть другий

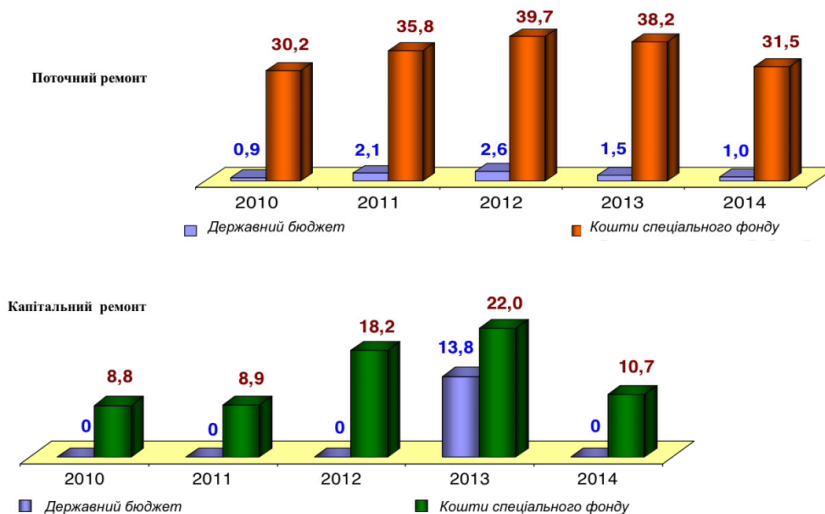


Рис. 1. Фінансування відновлення основних водогосподарських фондів, млн грн

варіант. Разом із тим в умовах низької дохідності зрошувального землеробства частина витрат усе-таки повинна покриватися за рахунок держави чи місцевих бюджетів.

Сума коштів, що виділяється державою на експлуатацію водогосподарського комплексу, в першу чергу загальнодержавних і міжгосподарських державних меліоративних систем, за даними Рахункової палати України, останніми роками знаходиться в межах від 0,95 до 1,2 млрд. грн. по загальному фонду фінансування, та 0,7–0,9 млрд. грн. по спеціальному фонду бюджетних програм. При цьому більше 80% всіх касових видатків по загальному фонду складає одна лише заробітна плата із нарахуваннями, а 65% спеціального фонду витрачається на оплату вартості спожитої електроенергії. В таких умовах капітальні видатки були можливими лише за кошти, що надійшли в рахунок оплати наданих водогосподарниками послуг і фактично становили лише 4–5% від суми спеціального фонду.

По інформації Державного агентства водних ресурсів (рис. 1), на відновлення водогосподарських основних фондів направлялися дуже незначні державні кошти. Під час передачі управління важливо буде контролювати структуру субсидування з тим, щоб стимулювати надходження саме місцевих інвестицій, які і дадуть змогу зацікавити аграріїв. Необхідно уникати такої структури капіталовкладень, яка поставить водокористувачів у залежність від держави і не стимулюватиме місцеві інвестиції в зрошувальні системи. Це може виникнути, якщо:

- водокористувачі не матимуть інформації про розміри субсидій і фактичну вартість іригації;
- отримання коштів не пов'язувати із відповідними інвестиціями зі сторони водокористувачів;
- меліоратори будуть продовжувати очікувати від держави фінансування, особливо для ремонту зруйнованих об'єктів інфраструктури.

Всі перераховані умови мають місце у зрошувальному землеробстві України. Тому поки що домінує «традиційний» підхід до реабілітації, суть якого полягає в тому, що зрошувальна система не ремонтується до тих пір, поки об'єм руйнації не дійде до такого рівня, коли вже буде необхідна реалізація великого проекту по відновленню інфраструктури за рахунок державних або залучених під гарантії держави коштів.

Прихильники такого підходу вважають, що він є більш економічно вигідним, особливо для сільгоспвиробників, які можуть не вкладати свої кошти в поточний ремонт, а потім використати державну реабілітацію інфраструктури, як можливість відновити систему до функціонального стану і модернізувати, щоб поспівати за інноваційними вимогами часу. Проте практика недостатнього інвестування саме ремонтних заходів є шкідливою і руйнівною для розвитку самостійних асоціацій водокористувачів з таких причин:

- поки агровиробники очікують державної реабілітації, незначні проблеми переростуть у такі, що вимагатимуть значно більших коштів;
- до початку реабілітації занепаде сама система експлуатації і технічного обслуговування;
- ресурси водокористувачів не мобілізуються, і державі доведеться нести значно більші витрати, що ускладнить передачу управління;
- реабілітація без участі землекористувачів призведе до недоцільних або надто складних і непотрібних робіт;
- проекти по реабілітації часто пов'язані із корупцією і розбазарюванням ресурсів;
- у асоціації водокористувачів не буде стимулів і можливостей інвестувати кошти в забезпечення фізичної стійкості зрошувальної системи, яку вони не вважають своєю, але від якої залежать.

**Висновки.** Отже, недержавні форми власності і управління зрошувальними системами на рівні внутрішньогосподарської мережі для України необхідні. Вони дадуть можливість не тільки зменшити фінансове навантаження на бюджети та залучити інвестиційні кошти за рахунок міжнародної допомоги фінансових донорів на початковому етапі, а й провести капіталізацію ресурсів з подальшою сек'юритизацією та випуском цінних паперів, використати можливості державно-приватного партнерства, в тому числі концесію. В результаті запустити механізми ефективного ведення зрошувального землеробства зацікавленими суб'єктами господарської діяльності. До того ж АВК чи інші корпоративні формування зможуть визначити, в якій організаційно-правовій формі будуть надалі надаватися товаровиробникам водогосподарські послуги.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркс К. Капітал Т. 1 / К. Маркс
2. Сиваков Д.О. Водное право России и зарубежных государств / Д.О. Сиваков. – М. : Юстицинформ, 2010. – 93 с.
3. Правила о порядке выдачи ссуды на мелиорацию из средств, отпускаемых Народному комиссариату земледелия по сельскохозяйственному кредиту : Декрет от 22 декабря 1923 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cawater-info.net/bk/improvement-irrigated-agriculture/files/hist-1923.pdf>.
4. Жамин В.А. Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли / В.А. Жамин ; вып. 2. – М. : Экономика, 1990. – 335 с.
5. Annual Report 2013-14 // International cooperation in agriculture water management / International commission on irrigation and drainage. – P. 74–78.
6. Коваленко П.І. Сучасний стан і перспективи відновлення ефективного використання меліоративних систем в Україні / П.І. Коваленко // Матеріали XXII конгресу міжнародної комісії по іригації і дренажу (Республіка Корея, 13–20 вересня 2014 р.). – Ташкент, 2014. – С. 27–33.
7. Гарсез-Рестрепо К. Передача управления ирригационными системами. Мировой опыт / К. Гарсез-Рестрепо, Д. Вермилион, Д. Муньон // Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций. – Рим, 2007. – 65 с.

УДК 338.436:63

Парубок Н.В.

аспірант кафедри економіки

Уманського національного університету садівництва

## РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ПРОДУКТОВИХ ПІДКОМПЛЕКСАХ АПК

У статті досліджено питання щодо формування продуктивних підкомплексів у межах АПК. Розглянуто особливості міжгалузевих інтегрованих структур та складові аграрно-промислового виробничого циклу. Висвітлено позитивні наслідки функціонування продуктивних вертикалей.

**Ключові слова:** інтеграційні процеси, продуктивні підкомплекси, інтегровані формування, аграрно-промисловий виробничий цикл, виробничо-технологічний ланцюг.

### Парубок Н.В. РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПРОДУКТОВЫХ ПОДКОМПЛЕКСАХ АПК

В статье исследованы вопросы формирования продуктивных подкомплексов в АПК. Рассмотрены особенности межотраслевых интегрированных структур и составляющие аграрно-промышленного производственного цикла. Освещены положительные последствия функционирования продуктивных вертикалей.

**Ключевые слова:** интеграционные процессы, продуктивные подкомплексы, интегрированные формирования, аграрно-промышленный производственный цикл, производственно-технологическая цепочка.

### Parubok N.V. THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN FOOD SUBCOMPLEXES OF AGRARIAN-INDUSTRIAL COMPLEX

In the article the questions of formation of food subcomplex are investigated. The features of integrated intersectoral structures and the components of agrarian-industrial production cycle are reviewed. The positive impact of food verticals are highlights.

**Keywords:** integration processes, food subcomplex, integrated formation, the agrarian-industrial production cycle, production and processing chain.

**Постановка проблеми.** Особливістю сучасних умов розвитку ринкових відносин в аграрно-промисловому виробництві є розширення інтеграційних процесів, що в основі має посилення господарських функцій суб'єктів підприємництва на вертикальному рівні в межах продуктивних підкомплексів. Продуктивні вертикалі інтегрують взаємозалежні види діяльності, що належать до різних сфер АПК, галузей і підгалузей та організаційно і технологічно об'єднані для здійснення аграрно-промислового виробничого циклу. У зв'язку з цим важливою науковою і практичною проблемою є дослідження теоретичних аспектів розвитку інтеграційних процесів у продуктивних підкомплексів АПК.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями розвитку інтеграції підприємств АПК та науковим напрямом дослідження механізму формування господарських структур у межах продуктивних підкомплексів у різні роки займалися П.С. Березівський, Н.В. Бутко, Н.Д. Заводчиков, Д.Я. Карич, Ю.С. Коваленко, М.Ю. Коденська О.В. Коломидца, Н.І. Михалюк, Ю.О. Нестерчук, В.І. Ольвач, П.Т. Саблук, Ю.В. Червіна, Н.В. Шевченко та ін.

**Постановка завдання.** Дослідити процес розвитку інтеграції на міжгалузевому рівні, обґрунтувати методичні основи щодо виокремлення продуктивних вертикалей, визначити особливості та наслідки функціонування інтегрованих структур у межах продуктивних підкомплексів АПК.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтеграційні процеси за своїм економічним змістом – це формування нового технологічного бізнесу і побудова на цій основі нового типу інтегрованих підприємств [1], у тому числі у межах окремих продуктивних підкомплексів, здатних у нових конкурентних умовах вирішувати проблеми економічного розвитку сфер АПК. Вони залишаються суттєвою результативною ланкою сучасної економіки та важливим елементом ринкового регулювання.

Останнім часом в аграрному секторі економіки посилюються процеси горизонтальної та вертикаль-

ної інтеграції, створюються інтегровані формування найрізноманітніших організаційно-економічних форм і видів діяльності, які є головним фактором стабілізації і ефективного розвитку аграрно-промислового виробництва у межах відповідних продуктивних підкомплексів. Сучасні інтегровані формування являються результатом історичного розвитку різних форм інтегрованих відносин і процесів. Тому хід і напрям процесів об'єднання багато в чому залежить від розвитку як галузей аграрно-промислового виробництва, так і його структурних складових (територіальної, галузевої, функціональної, управлінської, соціально-економічної, організаційної, продуктової).

В аграрно-промисловому комплексі результатом міжгалузевих інтегрування на основі продуктової спеціалізації являється формування продуктивних підкомплексів. Вони є кінцево-цільовими агропромисловими структурами, що у процесі інтеграції трансформуються у предметні агропромислові формування, які й реалізують переваги предметно-технологічного синтезу сільського господарства й переробної промисловості [2, с. 238].

В основі будь-якого аграрно-промислового формування з виробництва продукції АПК та в межах будь-якого продуктового підкомплексу – об'єктивно існуючої єдності галузей, лежить процес інтеграції. Між цими поняттями існує прямий діалектичний зв'язок, адже аграрно-промислове формування потребує і базується на основі створення певної продуктової вертикалі, а продуктивний підкомплекс може функціонувати лише в рамках певного формування АПК.

Методичними основами для виокремлення вертикальних продуктивних підкомплексів в системі АПК слугують [3, с. 8-9]: процеси розподілу праці, інтеграція спеціалізованих виробництв всіх стадій відтворення будь-якого кінцевого продукту, удосконалення системи управління АПК, економічна цілеспрямованість, вирішення соціальних питань, забезпечення населення продуктами харчування, підвищення результативності, що здійснюється на основі інтеграції галузей і сфер АПК, досягнення

високої стабільності та ритмічності діяльності переробних підприємств тощо.

Кожна продуктова вертикаль (продуктовий підкомплекс) являє собою взаємопов'язаний ланцюг певних видів діяльності, які притаманні різним сферам, галузям, підгалузям та технологічно об'єднуються для організації виробничого процесу, починаючи від виробництва спеціалізованих засобів виробництва для даного продукту і закінчуючи реалізацією цього продукту для задоволення потреби в ньому населення [4, с. 16] (рис. 1). Продуктові підкомплекси зазвичай застосовуються до одного виду чи групи продуктів (молоко і молокопродукти, м'ясо і м'ясопродукти тощо), забезпечуючи одержання відповідного їх виду, а також мають створюватися за загальною схемою їх формування і функціонування.



Рис. 1. Схема технологічного ланцюга одержання продукції АПК у межах продуктового підкомплексу

Обов'язковими атрибутами цієї схеми повинні виступати розвинуті спеціалізовані елементи підкомплексів: виробництво засобів виробництва, галузі сільськогосподарського виробництва та промислової переробки, спеціалізований транспорт, система зберігання, спеціалізована торгівля.

Первинною ланкою будь-якого продуктового підкомплексу завжди є сільське господарство. Являючись основою аграрного виробництва в реальній практиці воно представлене сільгосп підприємствами, фермерськими господарствами, особистими селянськими господарствами, які виробляють продукцію подвійного призначення: для промислової переробки та безпосереднього споживання населення. Підприємства промисловості у складі галузей промислової переробки виробляють кінцеву продовольчу продукцію для споживання населення. Спеціалізована торгівля через ринки, магазини, центри оптового та дрібнооптового продажу, відповідно, здійснює реалізацію продуктів харчування.

Важливим структурним елементом продуктового підкомплексу є виробнича інфраструктура – комплекс галузей, що обслуговують основне виробництво та виступає фактором реалізації внутрішніх резервів сталого економічного зростання агропродовольчої сфери [5]. Вона представлена суміжними галузями і підприємствами, що забезпечують аграрний, промисловий і торговельний сектори АПК товарами спеціалізованого машинобудування, добривами, засобами

захисту рослин, комбікормами, ветеринарними препаратами, устаткуванням для переробної промисловості та торгівлі, а також забезпечують ремонт і обслуговування технічних засобів.

Продуктовий підкомплекс у межах регіону включає до свого складу окремі галузі за основними критеріями [6]: спільність території, ступінь спеціалізації й участі галузей у виробництві, переробці, зберіганні та реалізації сільськогосподарської сировини і продовольства в цьому регіоні, а також єдність мети розвитку галузей – виробництво кінцевого продукту з мінімальними суспільно необхідними витратами. Таким чином, параметри оптимальної структури окремого продуктового підкомплексу розкриваються через рівень виробничо-технологічної взаємозалежності галузей, мінімізацію витрат виробництва продукції на основі територіального розподілу праці, а спеціалізація галузей підкомплексу визначається відповідно до природно-економічних умов їх розташування.

Продуктові підкомплекси як міжгалузеві інтегровані структури характеризуються такими особливостями:

1. Функціонування продуктивних вертикалей потребує конкретного організаційного оформлення в певні інтегровані структури, що забезпечують виробничо-технологічний продуктивний ланцюг.
2. Кінцевий результат діяльності об'єднаних підприємств визначається розвитком, дієвістю та взаємовигідністю міжгалузевих відносин в межах продуктового підкомплексу.
3. Основне виробництво продуктивних підкомплексів доповнюється розвинутою виробничою інфраструктурою.
4. В основі продуктового підкомплексу лежить внутрігосподарська (горизонтальна) чи міжгалузєва (вертикальна) інтеграція.
5. Продуктова спеціалізація вертикалей визначається ареалом сільськогосподарського виробництва.
6. Кожна продуктова вертикаль забезпечується добре організованим і налагодженим аграрно-промисловим виробничим циклом.

Міжгалузєві зв'язки в продуктивній структурі АПК залежать від поділу технологічного процесу одержання кінцевого продукту на його виробничі стадії – цикли. Весь аграрно-промисловий виробничий цикл здійснюється в межах певних спеціалізованих продуктивних вертикалей, які мають властиві

Таблиця 1  
Структура аграрно-промислового виробничого циклу в цукробуряковому підкомплексі АПК

Складові аграрно-промислового виробничого циклу	Основні виробничі стадії та елементи аграрно-промислового виробничого циклу
Аграрний	Селекція і насінництво цукрових буряків; сервісно-виробничі забезпечення сільськогосподарських підприємств; підготовка насіння, посів, догляд за культурами та збирання врожаю цукрових буряків.
Переробний	Транспортування, зберігання, формування технологічних партій; сервісно-виробничі забезпечення промислових підприємств; переробка цукрових буряків.
Торговельний	Доставка і приймання цукрової продукції; формування торгових місць; організація реклами; організація торгівлі асортиментом продукції; моніторинг продажу, вивчення попиту; оптовий і роздрібний продаж; забезпечення громадського харчування.

тільки їм наповненість виробничого циклу. Лише єдність техніко-виробничих дій всіх складових галузей продуктових підкомплексів забезпечують реальну аграрно-промислово інтеграцію у створенні кінцевого продукту.

Сутність аграрно-промислового виробництва, його можливості й очікувані результати перебувають у прямій залежності від співвідношення та взаємодії трьох складових єдиного аграрно-промислового виробничого циклу, в якому варто виділяти аграрний, переробний та торговельний цикли [7]. Зміст аграрно-промислового виробничого циклу та його роль в становленні продуктової вертикалі розглянемо через його побудову на прикладі цукробурякового підкомплексу (табл. 1).

Усі складові цукробурякового виробничого циклу на рівні інтегрованого формування в межах окремого продуктового підкомплексу знаходяться у взаємозалежності, взаємопов'язані між собою та мають бути зацікавлені в ефективності функціонування кожного з структурних елементів підкомплексу. Лише за цієї умови можливо досягти спільного економічного результату від інтеграції.

Сукупність продуктових підкомплексів утворює вертикальний зріз організаційної структури АПК, у якому його загальна мета диференційована за основними вертикалями. Ці вертикалі надають можливість практичного вирішення проблем міжгалузевих зв'язків створених інтегрованих структур у межах продуктових підкомплексів. Виходячи з цього, продуктовою структурою АПК слід розглядати з позицій єдності елементів технологічного процесу виробництва кінцевого продукту та виробничих циклів.

Орієнтуючись на світову та вітчизняну практику, П.Т. Саблук, Д.Я. Карич, Ю.С. Коваленко вводять такі організаційно-економічні форми виробничої аграрно-промислової інтеграції в продуктових підкомплексах за сучасних ринкових умов господарювання [8, с. 103-108]:

1. Створення інтегрованих формувань за участю підприємств з виробництва сировини, її переробці та реалізації на базі єдиного власника (повна інтеграція).

2. Організація переробки продукції у контрактній формі для юридичних осіб (контрактна інтеграція).

3. Поєднання виробництва і переробки продукції в межах одного об'єднання (інтеграція на базі об'єднання).

4. Переробка продукції виробниками сировини на кооперативних засадах для дрібних власників (кооперативна інтеграція).

Продуктова структура АПК кожного регіону країни характеризується певною системою продуктивних підкомплексів. У Черкаській області виділяють такі підкомплекси: зернопродуктовий, олійно-жировий, цукробуряковий, плодоовочеконсервний, лікєро-горілчанний, пивобезалкогольний, м'ясопродуктовий, молокопродуктовий, птахопродуктовий, кондитерський (табл. 2), де у кожному з них індивідуально поєднуються базисні (основні) та додаткові види продукції сільського господарства, а також галузей і виробництв, які інтегруються. Частина підкомплексів, виходячи із сировинної складової, є монопродуктовими, а саме: цукробуряковий, олійно-, м'ясо-, молоко- та птахопродуктовий, інші – поліпродуктовими.

У процесі аграрно-промислової інтеграції під час об'єднання суб'єктів підприємництва в єдиному виробничо-технологічному ланцюзі «створюються можливості ... для передачі або продажу сировини і промислової продукції за собівартістю чи розрахунково-нормативними цінами на окремих етапах технологічного переділу» [9]. Це надає можливість мінімізувати розмір нарахувань та трансакційних витрат, що у свою чергу має безпосередній вплив на істотне здешевлення кінцевої продукції підкомплексу. Логічним наслідком розглянутих змін являються підвищення конкурентоспроможності продукції, суттєве зниження цін, зростання маси прибутку.

Продуктові підкомплекси у формі інтегрованих економічних структур можуть і повинні включати підприємства не тільки базової галузі (по горизонталі), але також суміжних галузей з урахуванням технологічних зв'язків і переділів. Такі системи формуються на різних рівнях, а саме: районному, міжрайонному, регіональному, міжрегіональному, національному, транснаціональному.

Формування у структурі АПК продуктивних підкомплексів має велике значення для прогнозування, тому що дозволяє обґрунтувати пропорції між сферами і галузями з урахуванням технологічних співвідношень у виробництві конкретних видів продукції. Продуктові підкомплекси як об'єкти аналізу і прогнозування мають певні особливості: орієнтацію на задоволення потреб населення в конкретних видах продукції; є складними багатогалузевими формуваннями; зв'язані між собою використанням різ-

Таблиця 2

Продукція аграрних підприємств в системі продуктивних підкомплексів [9]

Продуктивні підкомплекси	Основні види сільськогосподарської продукції										Кількість видів продукції
	зерно	соняшник	цукровий буряк	картопля	овочі	плоди	виноград	мясо	молоко	яйця	
Зернопродуктовий	+	+	+				+			+	5
Олійнопродуктовий		+									1
Цукробуряковий			+								1
Плодоовочеконсервний		+	+	+	+	+	+	+			7
Кондитерський	+	+	+			+	+		+	+	7
Лікєро-горілчанний	+		+			+	+			+	5
Пивобезалкогольний	+		+			+	+				4
М'ясопродуктовий								+			1
Молокопродуктовий									+		1
Птахопродуктовий								+		+	2
Всього у підкомплексах	4	4	6	1	1	4	5	3	2	4	x

них видів ресурсів; аграрна частина продуктових вертикалей представлена різними категоріями господарств; важко виділити їх організаційно-управлінську структуру із АПК.

Узагальнення досвіду інтеграційних процесів показує, що створення продуктових підкомплексів – вертикальних структур дозволяє:

- інтегрувати в єдине ціле виробництво, переробку, торгівлю;
- акумулювати фінансові ресурси для реалізації пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства;
- посилювати конкурентний потенціал аграрної сфери;
- завантажувати виробничі потужності промислових підприємств-учасників інтеграції;
- підвищувати ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств АПК.

Розвиток інтегрованих структур на основі продуктової спеціалізації слід вважати не лише виробничою потребою, а і тим важливим соціально-економічним фактором, що сприяє досягненню повної соціальної однорідності у межах аграрно-промислового комплексу.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити висновки, що формування продуктових підкомплексів забезпечує продовольчі потреби населення та вирішує важливі соціально-економічні завдання, а саме: сприяє ствердженню продовольчої безпеки, створює інтегровані формування для здешевлення процесу виробництва та підвищення якості аграрно-промислової продукції, досягає вищого розвитку продуктивних сил у галузях АПК, розвиває інтегроване виробництво на інтенсивній основі, сприяє вирішенню різноманітних соціальних проблем села. Тому становлення інтеграційного процесу через функціонування продуктових вертикалей – це насамперед радикальний напрям щодо формування ринкових відносин у сільському господарстві, поєднання економічних інтересів виробничих та переробних підприємств через

створення інтегрованих формувань в АПК. Поєднання складових виробничо-технологічного ланцюга дозволить досягати ефективності при використанні сільськогосподарської сировини, поглибити переробку, розширити асортимент, поліпшити якість та конкурентоспроможність аграрно-промислової продукції. Лише за таких умов подальше формування і розвиток галузевих продуктових підкомплексів на інтеграційній основі буде ефективним.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Червіна Ю.В. Інтегровані корпоративні структури в системі національного господарства України [Електронний ресурс] / Ю.В. Червіна. – Режим доступу : [http://trpe.econom.univ.kiev.ua/data/2012\\_27\\_1/Zb27\\_1\\_52.pdf](http://trpe.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_1/Zb27_1_52.pdf).
2. Березівський П.С. Організація, прогнозування та планування агропромислового комплексу : навч. посібн. / П.С. Березівський, Н.І. Михалюк. – Львів : «Магнолія плюс», 2004. – 443 с.
3. Нестерчук Ю.О. Ресурсний потенціал підприємств продуктових підкомплексів АПК : моногр. / Ю.О. Нестерчук, Н.В. Бутко. – Черкаси : ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2013. – 216 с.
4. Заводчиков Н.Д. Современное состояние и перспективы развития молочно-продуктового подкомплекса региона / Н.Д. Заводчиков, Е.А. Болдырева. – Оренбург : Издательский центр ОГАУ, 2001. – 160 с.
5. Дейнеко Л.В. Інвестиційна привабливість виробничої інфраструктури агропродовольчої сфери / Л.В. Дейнеко, Т.В. Стройко // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 73-81.
6. Коломицева О.В. Продовольчий комплекс як структурна складова АПК в умовах трансформаційного розвитку економіки // О.В. Коломицева, Н.В. Шевченко // Вісник Дніпропетровського ун-ту. Серія: «Економіка». – Дніпропетровськ, 2010. – Вип. 4(2). – С. 17-22.
7. Бутко М.П. Агропромислова інтеграція як шлях активізації аграрного виробництва / М.П. Бутко // Агросвіт. – 2010. – № 3. – С. 10-13.
8. Саблук П.Т. Основи організації сільськогосподарського ринку / П.Т. Саблук, Д.Я. Карич, Ю.С. Коваленко. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – 188 с.
9. Коломицева О.В. Формування і розвиток продуктових підкомплексів регіону // О.В. Коломицева // Вісник Сумського нац. аграр. ун-ту. Серія: Економіка та менеджмент. – 2004. – Вип. № 3-4. – С. 71-74.

УДК 338.3

Постоєнко К.І.

*аспірант кафедри макроекономіки та державного управління  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ**

У статті розкрито категорії продовольчого ринку: продовольча безпека і продовольче забезпечення. Розглянуто показники продовольчої безпеки, що зафіксовані у «Методиці визначення основних індикаторів продовольчої безпеки», яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» від 05.12.2007 р. № 1379 (із змінами та доповненнями). Проаналізовано стан продовольчого ринку України за існуючими пороговими значеннями індикаторів продовольчої безпеки.

**Ключові слова:** продовольчий ринок, продовольча безпека, індикатори, продовольче забезпечення, порогові індикатори продовольчої безпеки, продовольчі товари, глобальна продовольча безпека, національна продовольча безпека.

**Постоєнко К.И. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОСНОВНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА**

В статье раскрыты категории продовольственного рынка: продовольственная безопасность и продовольственное обеспечение. Рассмотрены показатели продовольственной безопасности, которые зафиксированы в «Методике определения основных индикаторов продовольственной безопасности», утвержденной Постановлением Кабинета Министров Украины «Некоторые вопросы продовольственной безопасности» от 05.12.2007. № 1379 (с изменениями и дополнениями). Проанализировано состояние продовольственного рынка Украины по существующим пороговым значениям индикаторов продовольственной безопасности.

**Ключевые слова:** продовольственный рынок, продовольственная безопасность, индикаторы, продовольственное обеспечение, пороговые индикаторы продовольственной безопасности, продовольственные товары, глобальная продовольственная безопасность, национальная продовольственная безопасность.

**Postoienko K.I. FOOD SECURITY AS A PRIMARY CHARACTERISTIC OF THE FOOD MARKET**

In the article the categories of the food market: food security and food supply were disclosed. Examined indicators of food security, which are recorded in the methodology «Methodology definitions of key indicators of food security», which was approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine «Some issues of food security», dated 05.12.2007. № 1379 with changes and additions. The state of the food market of Ukraine for the existing threshold values of indicators of food security was analyzed.

**Keywords:** food market, food security indicators, food security, threshold indicators of food security, food commodities, global food security, national food security.

**Постановка проблеми.** Забезпечення населення якісними продуктами харчування є актуальною проблемою як для України, так і для світу в цілому. Таке забезпечення здійснює ринок продовольчих товарів за стратегією, що ґрунтується на врахуванні купівельної здатності населення, можливостях зміцнення вітчизняного сільськогосподарського виробництва, розвитку системи маркетингу, всебічному стимулюванні експорту та обмеженні імпорту продуктів харчування, розширенні державного регулювання тощо. Контроль, оцінку та моніторинг цього забезпечення відображає продовольча безпека, що входить до складу економічної безпеки та сприяє збереженню продовольчої незалежності держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями продовольчої безпеки займаються І.В. Бублик, С.П. Запотоцький, М.Й. Хорунжий, працівники КМУ та багато інших відомих вчених-економістів. Вони в своїх працях розкривають сутність та стан продовольчої безпеки країни.

«У сучасному світі є лише два види влади: влада нафти та влада продовольства. Причому влада продовольства ще більш могутня, ніж влада нафти». Ці слова належать колишньому міністру сільського господарства США Ерлу Батцу, які були висловлені ще у 1975 р. І далі він продовжив: «Саме тому найважливішим засобом нашого спілкування з 2/3 населення планети стане продовольство». Сьогодні ж проблема продовольства ще більше загострилась і стала серйозним чинником у «кольорових» революціях на Близькому Сході. Невипадково вчені вважають забезпечення населення продовольством найважливішою проблемою XXI ст. [1, с. 179]. Все це дає поштовх до вивчення такої категорії, як продовольча безпека.

**Мета статті.** Розкрити сутність категорій, що пов'язані з продовольчим ринком – продовольча безпека, продовольче забезпечення. Проаналізувати стан продовольчого ринку України за існуючими пороговими значеннями індикаторів продовольчої безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Надійне забезпечення всіх верств населення держави життєво необхідними, якісними та доступними продовольчими товарами у достатній кількості є проблемою, яку контролює, оцінює та моніторить продовольча безпека на продовольчому ринку. Саме поняття «продовольча безпека» офіційно визане у міжнародній практиці та може використовуватися для характеристики стану продовольчого ринку країни, групи країн, світового ринку.

Дослідивши літературу з питання продовольчої безпеки, ми дійшли висновку, що продовольча безпека є комплексним поняттям, яке поєднує в собі два аспекти – соціально-економічний та якісно-кількісний. Соціально-економічний аспект полягає у зростанні доходів населення для забезпечення його продовольством на рівні життєдіяльності. Якісно-кількісний – забезпечення населення якісними та безпечними продуктами харчування в достатній кількості для життєдіяльності.

Продовольча безпека буває глобальною (міжнародною, світовою) національною, регіональною.

Сутність національної продовольчої безпеки зводиться до здатності держави захистити життєві інтереси людини від внутрішніх та зовнішніх загроз в соціально-економічному середовищі та забезпечити населення безпечними, якісними, доступними продуктами харчування в необхідній кількості і асортименті, тобто продовольча безпека характеризує стан продовольчого ринку країни, регіону чи світу.



У глобальному масштабі продовольча безпека – це спроможність Землі прогодувати нинішнє і майбутнє покоління планети [2, с. 146].

Крім продовольчої безпеки, існує поняття «продовольча небезпека», що полягає у неспроможності держави гарантувати та задовольняти населення харчовими продуктами, тобто виникає голодування.

Крім поняття «продовольча безпека», в дослідженнях науковців часто зустрічаємо – «продовольче забезпечення», «забезпечення продовольчої безпеки», які не мають чіткого, загальновизнаного визначення та розмежування з продовольчою безпекою. В основному під категорією «продовольче забезпечення» науковці розуміють комплекс соціально-економічних, організаційних заходів, що здійснює держава та інші суб'єкти ринку на рівні країни чи регіону для задоволення населення якісними та безпечними продуктами харчування за доступною ціною, стимулювання виробництва продовольчих товарів, переробки сільськогосподарської продукції.

Оцінку національної та регіональної продовольчої безпеки дає держава, а глобальної (міжнародної) – Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО). Оцінюється, як нам відомо, міжнародна (глобальна) продовольча безпека експертами ФАО за двома показниками – обсяг перехідних (до наступного врожаю) світових запасів зерна та рівень виробництва зерна в середньому на душу населення.

Для України продовольча безпека є не тільки умовою збереження суверенітету і незалежності держави, але й фактором підтримки кон'юнктури національного і регіональних продуктових ринків, що забезпечують достатній рівень збалансованого харчування й ефективного розвитку зовнішньоторговельних продовольчих і сировинних зв'язків, посилення експортної орієнтації агропромислового комплексу [2, с. 146].

Формування та моніторинг продовольчої безпеки в Україні здійснює держава в особі органів влади за допомогою принципів, показників та індикаторів.

Продовольча безпека в Україні гарантується державою та базується на принципах самозабезпеченості, незалежності, доступності тощо.

Стан продовольчої безпеки країни оцінюють за допомогою показників та індикаторів. Показники продовольчої безпеки – це розрахункові величини, які оцінюють рівень продовольчого забезпечення відносно значення індикатора. Індикатори продовольчої безпеки – реальні офіційно затверджені порогові значення, що характеризують наявність, забезпеченість, якість, доступність, кількість харчових продуктів. Тобто індикатори продовольчої безпеки – це кількісна та якісна характеристика стану, динаміки і перспектив фізичної та економічної доступності харчових продуктів для всіх соціальних і демографічних груп населення, рівня та структури їх споживання, якості і безпечності продовольства, стійкості та ступеню незалежності внутрішнього продовольчого ринку, рівня розвитку аграрного сектору та пов'язаних з ним галузей економіки, а також ефективності використання природно-ресурсного потенціалу [3, с. 25].

Критерії продовольчої безпеки – це граничні (порогові) значення індикаторів, що є межею, поза якою продовольча ситуація у державі (регіоні) вважається небезпечною. Вказані критерії мають бути економічно обґрунтованими, нормативно визначеними на законодавчому рівні, насамперед у майбутньому законі України «Про продовольчу безпеку», і їх дотримання повинно бути загальнообов'язковим

на всій території України для всіх суб'єктів продовольчої безпеки [3, с. 26].

В Україні стан продовольчої безпеки держави чи регіону оцінюють за допомогою індикаторів, зафіксованих в «Методиці визначення основних індикаторів продовольчої безпеки», що затверджена Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» від 05.12.2007 р. № 1379 (із змінами та доповненнями) [4]. Індикатори, що наведені нижче, розраховуються за основними групами харчових продуктів – хліб і хлібопродукти; картопля; овочі, баштанні; фрукти, ягоди і виноград; цукор; олія; м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молокопродукти; риба і рибопродукти; яйця. До таких індикаторів належать: добова енергетична цінність раціону людини; забезпечення раціону людини основними видами продуктів; достатність запасів зерна у державних ресурсах; економічна доступність продуктів; диференціація вартості харчування за соціальними групами; забезпеченість внутрішнього ринку окремими продуктами; продовольча незалежність за окремим продуктом [4].

Добова енергетична цінність раціону людини визначається як сума добутків одиниці маси окремих видів продуктів, які споживаються людиною протягом доби, та їх енергетичної цінності за формулою:

$$P = \sum_{i=1}^n M_i \times C_i, \quad (1)$$

де  $P$  – енергетична цінність добового раціону людини, ккал;  $i$  – вид продукту харчування;

$M_i$  – маса  $i$ -го продукту, спожитого однією особою, кг;

$C_i$  – енергетична цінність одиниці маси  $i$ -го продукту, ккал;  $n$  – кількість продуктів.

Забезпечення раціону людини основними видами продуктів визначається як співвідношення між фактичним споживанням окремого продукту та його раціональною нормою за формулою:

$$C = \frac{C_f}{C_r}, \quad (2)$$

де  $C$  – індикатор достатності споживання окремого продукту;

$C_f$  – фактичне споживання окремого продукту на одну особу за рік, кг;

$C_r$  – раціональна норма споживання окремого продукту на одну особу за рік, погоджена з МОЗ, кг/1 особу.

Достатність запасів зерна у державних ресурсах визначається як співвідношення між обсягами продовольчого зерна у державному продовольчому резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно за формулою:

$$Z = \frac{H}{X} \times 100\%, \quad (3)$$

де  $Z$  – індикатор забезпечення зерновими продовольчими ресурсами, %;

$H$  – наявність продовольчого зерна у державному продовольчому резерві, т;

$X$  – середньорічне внутрішнє споживання хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно, т.

Економічна доступність продуктів визначається як частка сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств за формулою:

$$E = \frac{B_x}{B_c} \times 100\%, \quad (4)$$

де  $E$  – індикатор економічної доступності продуктів, %;

$V_x$  – витрати населення на харчування за рік, грн.;  
 $V_c$  – сукупні витрати населення за рік, грн.

Диференціація вартості харчування за соціальними групами відстежується в динаміці та розраховується як співвідношення між вартістю харчування 20% домогосподарств з найбільшими доходами та вартістю харчування 20% домогосподарств з найменшими доходами за формулою:

$$D = \frac{D_v}{D_m}, \quad (5)$$

де  $D$  – індикатор диференціації вартості харчування;

$D_v$  – показник вартості спожитих продуктів у 20% домогосподарств з найбільшими доходами, грн.;

$D_m$  – показник вартості спожитих продуктів у 20% домогосподарств з найменшими доходами, грн.

Місткість внутрішнього ринку окремих продуктів відстежується в динаміці та визначається у натуральному виразі як добуток споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення за формулою:

$$C_i = C_i \times Ч, \quad (6)$$

де  $C_i$  – місткість внутрішнього ринку  $i$ -го продукту, т;

$i$  – вид продукту;

$C_i$  – річне середньодушове споживання  $i$ -го продукту, т;

$Ч$  – середньорічна чисельність населення, чол.

Продовольча незалежність за окремим продуктом визначається як співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту у натуральному виразі та місткістю його внутрішнього ринку за формулою:

$$P_i = \frac{I_i}{C_i} \times 100\%, \quad (7)$$

де  $P_i$  – частка продовольчого імпорту  $i$ -го продукту, %;

$i$  – вид продукту харчування;

$I_i$  – імпорт  $i$ -го продукту, т;

$C_i$  – місткість внутрішнього ринку  $i$ -го продукту, т.

Чотири із семи наведених індикаторів мають граничні (порогові) критерії, що наведені в таблиці 1.

У таблиці 1 наведені значення індикаторів, визначених Кабінетом Міністрів України та прийнятих в світовій практиці. Відмітимо, що за добовою енергетичною цінністю та достатністю запасів зерна порогові критерії в Україні майже співпадають із визначеннями в світовій практиці. Що стосується економічної доступності продовольства, то в Україні майже в три рази витрати з доходу сім'ї на харчування перевищують аналогічні в світовій практиці. Це свідчить про низький рівень грошових доходів сімей в Україні, високий рівень цін на продовольство, що змушує сім'ї майже 60% свого доходу витратити на споживання. Порогові рівні імпорту, які характеризують продовольчу незалежність, також в два-три рази вищі прийнятих в світовій практиці.

Проаналізуємо стан продовольчого ринку України за існуючими пороговими значеннями індикаторів продовольчої безпеки, що показані в таблиці 2.

Із таблиці 2 видно, що індикатор «добова енергетична цінність раціону людини» за останні п'ять років перевищує пороговий критерій та має тенденцію до зростання. Індикатор достатності зерна за досліджуваний період перевищує його пороговий критерій в основному на шість відсоткових пункти. Індикатор економічної доступності продуктів харчування за період дослідження є меншим за його пороговий критерій на 7–8 відсоткових пункти. Тобто з кожним роком витрати населення зростають, і більша їх частина йде на харчування. Індикатор диференціації вартості харчування за соціальними групами протягом 2011–2013 рр. то збільшувався, то зменшувався, тобто відбувалося незначне скорочення, а тоді зростання диференціації соціальних груп за показником продовольчих витрат.

**Висновки.** Актуальною проблемою для України є забезпечення населення якісними продуктами харчування, тому особливу роль відіграє ринок продовольчих товарів, стан якого визначає продовольчу безпеку країни.

Оцінку національної та регіональної продовольчої безпеки дає держава, а глобальної (міжнародної) –

Таблиця 1

## Порогові індикатори продовольчої безпеки

Індикатори	Визначені КМ України	Світова практика
Добова енергетична цінність раціону людини	Пороговий критерій становить 2500 ккал на добу (при цьому 55% добового раціону повинне забезпечуватися за рахунок споживання продуктів тваринного походження)	Оптимальний – 2500–3500 ккал; недостатній – 1500–2500 ккал; критичний – менше 1500 ккал
Достатність запасів зерна у державних ресурсах	Граничний рівень – 17%, що відповідає 60 дням споживання	10–15% річного споживання щодо всіх продуктів
Економічна доступність продуктів	Граничний рівень – 60% витрат на харчування	15–20% витрат із сімейного бюджету; зіставлення із доходами
Продовольча незалежність за окремим продуктом	Пороговий рівень – 30% імпорту	10–15% імпорту від загальної потреби

Розроблено на основі: [5, с. 271; 4]

Таблиця 2

## Динаміка індикаторів продовольчої безпеки

Показник	Одиниця виміру	Пороговий критерій	Роки				
			2009	2010	2011	2012	2013
Добова енергетична цінність раціону людини	ккал	2500	2946	2933	2951	2954	2969
Достатність запасів зерна у державних ресурсах	%	17	22	16	23	25	23
Економічна доступність продуктів харчування	%	60	51,8	53,4	53,1	52,0	52,0
Індикатор диференціації вартості харчування за соціальними групами	%	–	1,38	1,30	1,60	1,62	1,61

Розроблено на основі: [6]

Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО). Оцінюється глобальна продовольча безпека експертами ФАО за двома показниками – обсяг перехідних (до наступного врожаю) світових запасів зерна та рівень виробництва зерна в середньому на душу населення. А в Україні стан продовольчої безпеки держави чи регіону – за індикаторами, котрі зафіксовані в «Методичі визначення основних індикаторів продовольчої безпеки», що затверджена Постановою КМУ «Деякі питання продовольчої безпеки» від 05.12.2007 р. № 1379 (із змінами та доповненнями).

Чотири із семи досліджуваних індикаторів мають порогові значення, що визначені Кабінетом Міністрів України та прийняті в світовій практиці. Відмітимо, що за добою енергетичною цінністю та достатністю запасів зерна порогові критерії в Україні майже співпадають із визначеннями в світовій практиці. Що стосується економічної доступності продовольства, то в Україні майже в три рази витрати з доходу сім'ї на харчування перевищують аналогічні в світовій практиці. Це свідчить про низький рівень грошових доходів сімей в Україні, високий рівень цін на продовольство, що змушує сім'ї майже 60% свого доходу витрачати на споживання. Порогові рівні імпорту, які характеризують продовольчу незалежність, також в два-три рази вищі прийнятих в світовій практиці.

Отже, національна продовольча безпека повинна гарантувати продовольчу незалежність України від імпорту, а також підвищувати добробут та життєвий

рівень населення; базуватися на принципах самозабезпеченості, незалежності, доступності; оцінюватися за допомогою індикаторів, котрі характеризують наявність, забезпеченість, доступність, якість і безпеку харчування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Немченко В.В. Продовольча безпека України / В.В. Немченко // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки», 2012. – № 4(70). – Т. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdf/849.pdf>.
2. Бублик І.В., Запотоцький С.П. Продовольча безпека регіонів України / І.В. Бублик, С.П. Запотоцький // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2009. – С. 145–153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbu.gov.ua/handle/123456789/11103>.
3. Батигіна О.М., Жушман В.М., Корнієнко В.М. та ін. Актуальні проблеми правового забезпечення продовольчої безпеки України : [монографія] / [О.М. Батигіна, В.М. Жушман, В.М. Корнієнко та ін.] ; за ред. В.Ю. Уркевича та М.В. Шульги. – Х. : Нац. ун-т «Юридична академія України ім. Я. Мудрого», 2013. – 326 с.
4. «Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки» : Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» від 05.12.2007 р. № 1379 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-p>.
5. Хорунжий М.Й. Аграрна політика : [підручник] / М.Й. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 2010 – 321 с.
6. Звіти «Про стан продовольчої безпеки України» у 2009, 2011, 2012, 2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>.

## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48:379.845

**Корчинська О.О.***аспірант кафедри бухгалтерського обліку й аудиту  
Львівського національного аграрного університету*

### ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

У статті здійснено оцінку стану розвитку підприємництва у сфері сільського зеленого туризму та аналіз проблем, що стримують його розвиток, на прикладі Сколівського району Львівської області. Виявлено основні тенденції у розвитку і функціонуванні підприємництва у цій сфері за період 2012–2014 рр. На основі аналізу запропоновано комплекс заходів щодо забезпечення сталого розвитку підприємницької діяльності у сфері сільського зеленого туризму.

**Ключові слова:** туризм, сільський зелений туризм, підприємництво, садиба, сільські території.

#### Корчинська А.О. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА

В статье осуществлена оценка состояния развития предпринимательства в сфере сельского зеленого туризма и анализ проблем, сдерживающих его развитие, на примере Сколиковского района Львовской области. Выявлены основные тенденции в развитии и функционировании предпринимательства в этой сфере за период 2012–2014 гг. На основе анализа предложен комплекс мероприятий по обеспечению устойчивого развития предпринимательской деятельности в сфере сельского зеленого туризма.

**Ключевые слова:** туризм, сельский зеленый туризм, предпринимательство, усадьба, сельские территории.

#### Korchynska O.O. THE PROBLEMS OF THE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE SPHERE OF RURAL GREEN TOURISM

The article assessment of the development of entrepreneurship in the sphere of the rural green tourism and analysis of problems that hinder its development, for example Skole district, Lviv region. The basic trends in the development and operation of business in this sphere for the period 2012–2014 years. On the basis of the complex of measures for sustainable business development in the field of rural green tourism.

**Keywords:** tourism, rural green tourism, business, farmstead, rural area.

**Постановка проблеми.** Підприємництво у сфері сільського зеленого туризму в умовах економічної нестабільності та зниження рівня платоспроможності населення є альтернативою для відпочинку міських жителів на екологічно чистих територіях і одночасно можливістю для селян – власників будинків, що розташовані на цих територіях, отримати додатковий дохід. Органи державної влади та місцевого самоврядування, а також сільські громади, члени яких виступають спільними користувачами цих природних ресурсів, повинні координувати свою діяльність і сприяти створенню умов для успішного розвитку підприємницької діяльності у цій сфері.

Однак така координація дій усе ще відсутня, що породжує проблеми у динамічному розвитку підприємництва у сфері сільського зеленого туризму та не дозволяє більш ефективно використовувати наявний капітал домогосподарств, який уречевлений у житлових будинках сільських жителів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сільський зелений туризм дедалі частіше стає предметом наукових досліджень та дискусій на різноманітних конференціях, форумах та круглих столах. Так, умови функціонування сільського зеленого туризму, фактори впливу та їх оцінка, а також тенденції розвитку підприємництва у сфері сільського зеленого туризму досліджуються у працях багатьох вчених та практиків. Варто зазначити наукові публікації таких дослідників, як Н. Гоцуєнко, І. Гальцова, М. Рутинський, Л. Забуранна, Т. Ткаченко, Г. Михайличенко, Ю. Зінько, С. Кравцов, В. Липчук, Ю. Губені, Г. Шимечко та багато інших, які містять не тільки глибокий науковий аналіз стану сільського зеленого

туризму і особливостей його розвитку як підприємницької діяльності, але і розкривають проблеми, що мають місце у цій сфері.

**Постановка завдання.** Оцінюючи стан та перспективи підприємницької діяльності у сфері сільського зеленого туризму, ми зіткнулися з низкою проблем теоретичного і прикладного характеру, які потребують наукового узагальнення. У науковій періодиці та працях дослідників недостатньо чітко та не завжди з належною повнотою висвітлено проблеми функціонування підприємництва у сфері сільського зеленого туризму та шляхи їх подолання. У статті поставлено завдання провести дослідження стану розвитку підприємництва у сфері сільського зеленого туризму на прикладі Сколівського району Львівської області, де ці проблеми найбільш чітко проявляються, та оцінити потенціал розвитку підприємництва району у цій сфері.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Неповторне поєднання місцевого колориту та ділової активності приваблює туристів і гостей та спонукає відвідати Львівщину. Проте до недавнього часу подорож до Львівщини асоціювалася в уяві туристів з містом Львовом, замками, горами та курортами. Але територія Львівської області є чудовою базою для розвитку найрізноманітніших видів і форм туризму та відпочинку. Об'єктивно оцінюючи туристично-рекреаційні можливості Львівщини, можна зробити висновок, що область має передумови для перспективного розвитку сільського зеленого туризму [1].

Активний розвиток туристичної інфраструктури сприяє підвищенню рівня життя населення, що є надзвичайно важливим з урахуванням сучасного рівня безробіття (див. рис. 1).



Рис. 1. Кількість безробітних в областях Західної України у 2014 р.

Джерело [2]

Результати дослідження показали, що найбільшу кількість безробітних зареєстровано у Львівській області, що є негативним явищем, проте обґрунтованим, оскільки саме ця область є найбільш заселеною серед інших областей Західного регіону [1]. У свою чергу, така ситуація заохочує нас до подальших досліджень задля розробки заходів підвищення рівня зайнятості сільського населення та зростання добробуту сільських родин.

Найбільших масштабів сільський зелений туризм досягнув на території Сколівського району Львівської області. Особливістю Сколівщини є те, що вона виступає мальовничим куточком Бойківського краю, де слава історія, культура, традиції приманюють туристів, а розвиток сільського зеленого туризму набуває пріоритетного значення. Однак надзвичайно важливо, щоб жителі гірських регіонів Львівщини брали участь у процесі прийняття рішень з питань планування, розвитку і управління сільським зеленим туризмом та отримували справедливу частку доходів від цієї діяльності.

Необхідність розвитку підприємництва у сфері сільського зеленого туризму є актуальною, тому що забезпечує не тільки зростання рівня доходів громадян, які проживають у цій місцевості, але і дозволяє більш ефективно використовувати наявний капітал домогосподарств, який уречевлений у житлових будинках сільських жителів. Проблеми бідності і використання можливостей, що їх дає капітал, нагороджений у вигляді земельних ділянок та житлових будинків, глибоко дослідив відомий економіст Ернандо де Сото у своїй праці «Загадка капіталу». Результати цих досліджень і поради, як перетворити цей капітал у ліквідну форму, є актуальними і для наших сільських жителів, які започатковують економічну діяльність на основі власних садіб у сфері сільського зеленого туризму.

Характеризувати стан підприємництва у сфері сільського зеленого туризму неможливо без аналізу кількості садіб та обсягів їхньої діяльності.

Таблиця 1

Показники розвитку підприємництва в сфері сільського зеленого туризму Львівської області за період 2012–2014 рр.

Показники/Роки	2012	2013	2014
Кількість садіб, одиниць	31	34	23
Кількість розміщених, осіб	17019	7112	5227
Кількість ночівель, одиниць	48995	26450	19297

Складено на основі [1]

Динаміка кількості садіб з урахуванням офіційних статистичних даних свідчить про незадовільний стан та фактичний занепад сільського зеленого туризму як виду підприємництва у Львівській області. Така ситуація, на нашу думку, має однозначне пояснення: левова частка садіб, які надають послуги сільського зеленого туризму провадить підприємницьку діяльність з дотриманням правил ведення бізнесу в тіні.

Підприємницька діяльність у сфері сільського зеленого туризму, як ми вже зазначали, має особливе значення для розвитку Сколівського району.

Протягом аналізованого періоду (2012–2014 рр.) спостерігається нестабільна ситуація у розрізі зміни кількості садіб, зокрема позитивна динаміка у 2013 р. та зменшення кількості садіб у 2014р.

Зростання кількості садіб у 2013 р. (+2 садіби) не призвело до збільшення обсягів діяльності, що підтверджується кількістю розміщених осіб: 15745 осіб у 2012 р. та 5962 особи – у 2013 р. (див. табл. 2). 2014 р. для України видався кризовим у всіх сферах суспільно-економічних відносин, що негативно відобразилося на діяльності власників садіб. Зниження рівня платоспроможності населення призвело до зменшення кількості національних туристів, а політико-економічна нестабільність змусила іноземних громадян відкласти поїздки в Україну до «кращих часів».

Скорочення кількості садіб у 2014 р. порівняно з 2013 р. є результатом військово-політичного протистояння на Сході нашої держави, що безпосередньо впливає і на життя громадян інших частин та областей України. Варто також звернути увагу на те, що у 2014 р. кількість туристів, які відвідали наявні 12 садіб, становить 4414 осіб, а у 2013 р. цей показник знаходиться на рівні 5962 особи. Аналізуючи ці дані, ми зауважили, що завантаженість однієї садіби у 2013 р. становить приблизно 284 особи за рік, а у 2014 р. – 367 осіб. Фактично 12 садіб, які працювали у 2014 р., використовували свій потенціал більш ефективно, ніж 21 садіба у 2013 р.

Обсяги та результати діяльності у сфері сільського зеленого туризму Сколівщини є предметом дослідження відділу економіки та туризму Сколівської районної державної адміністрації. Використовуючи дані їхніх спостережень за період 2009–2014 рр., ми отримали результати, які відрізняються від офіційної статистичної інформації (рис. 2).

Звичайно, що така ситуація є неприпустимою в умовах ринкової економіки, проте вона є досить реальною та відображає усі недопрацювання та про-

Таблиця 2

Сільський зелений туризм Сколівського району 2012–2014 рр.

Показники	Кількість садіб, одиниць	Кількість розміщених, осіб	Середня місткість садіб, місяць	Площа садіб, кв.м	
				усього	у т.ч. житлова
2012	19	15745	15	5581,0	2867,0
2013	21	5962	16	6543,9	3754,7
2014	12	4414	16	3945,1	2163,2

Складено на основі [1]

галіни в межах законодавчо-нормативного регулювання підприємницької діяльності в сфері сільського зеленого туризму. Відсутність єдиного підходу та системи критеріїв оцінки діяльності садиб призводить до повної плутанини та невідповідності даних.

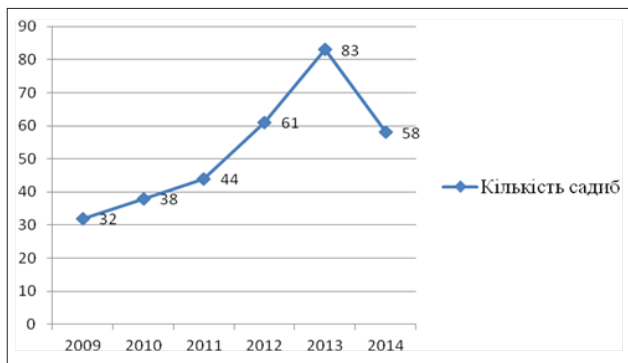


Рис. 2. Динаміка кількості садиб у Сколівському районі у 2009–2014 рр. за даними райдержадміністрації

Складено автором на основі [3]

Разом з тим, використовуючи інтернет-джерела (один із інформаційно-пошукових сайтів), ми оперуємо інформацією про наявність 233 садиб, які надають послуги у сфері сільського зеленого туризму на території Сколівського району (рис. 3). Варто звернути увагу на те, що така кількість садиб не є остаточною та однозначною, адже існує безліч інших платних та безкоштовних сайтів, на яких можна розміщувати інформацію про власну садибу.

Кількість туристів, які відвідали Сколівщину та отримали послуги в садибах сільського зеленого туризму в аналізованій період, має тенденцію до зменшення, і у 2014 році становить 21170 осіб, що у 3,35 рази менше, ніж в 2009 році чи у 2,55 рази

менше, ніж у 2012 році. Звичайно, що така тенденція є негативною та мала б бути сигналом для органів влади та місцевого самоврядування, які здійснюють управління сферою сільського зеленого туризму. Знову ж таки, ми спробуємо спростувати таку інформацію і звертаємо увагу на те, що існують певні труднощі при пошуку вільних місць у садибах Сколівщини, особливо на вихідні дні, що зумовлено переважністю агроосель. Тобто насправді кількість туристів, які бажають скористатися послугами суб'єктів підприємництва у сфері сільського зеленого туризму, щоразу зростає і пріоритетним є період літнього та зимового відпочинку, а також короткотривалий відпочинок, найчастіше «вихідного дня». Отже, все ж таки існують розбіжності між офіційними та фактичними даними про діяльність підприємництва у сфері сільського зеленого туризму.

Підприємницька діяльність в сфері сільського зеленого туризму з врахуванням норм чинного законодавства може здійснюватись шляхом реєстрації фізичної особи – підприємця та юридичної особи. При дослідженні туристичної діяльності у сфері сільського зеленого туризму важливе значення належить показнику, який характеризує кількість осіб, що можуть скористатися послугами садиби. З врахуванням

Таблиця 3  
Середня місткість агросадиб Сколівського району в 2014 р.

Середня місткість садиб, місць	Фізичні особи-підприємці	Юридичні особи
до 3	3	2
4-7	23	7
8-11	11	6
12-15	2	2
> 15	1	1
Всього	40	18

Розраховано на основі [3]

www.karpaty.info/ua/recreation/residence/

Карпати.info

Золота підкова Львівщини

ПОШУК РЕГІОН ДОЇЗД ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАС

• проживання • харчування • спорт/дозвілля • оздоровлення • подорожі • дітям • корпоратив • магазини •

КАРПАТИ.INFO / Пошук / Проживання :

**Пошук**

- Проживання
- Харчування, дегустації
- Спорт, дозвілля
- Оздоровлення
- Подорожі
- Магазини
- Корпоративний відпочинок
- Останні поповнення
- Дитячий відпочинок

Західна Україна

Польща

Словаччина

Доїзд

Інформація

Про нас

Дерево сайту

**Пошук проживання**

Регіон: UA • Львівська область --- Сколівський район

Вид закладу: приватний сектор Ціна місця: не важливо

повністю кількість місць: від до

можливість бронювання

Санвузол: не важливо Харчування: не важливо

Додатково: [показати](#)

Ключове слово:  [очистити](#)

**Результати пошуку (1-30 з 233)**

«Карпатська пегая» Садиба

«У Руслани» Садиба

«Blizzard» Садиба

Рис. 3. Садиби Сколівського району за даними пошукової системи Карпати-інфо

Джерело: [4]

Таблиця 4

Діяльність фізичних осіб – підприємців у межах сільського зеленого туризму  
Сколівського району в 2012–2014 рр.

Показники/ Роки	Кількість садиб, одиниць	Доходи від наданих послуг (без ПДВ, акцизного податку), тис. грн	Витрати, тис. грн	Результати діяльності садиби (прибутки/збитки), тис. грн
2012	19	2474,7	1113,5	1361,2
2013	21	3185,3	2339,4	845,9
2014	12	1998,9	1341,8	657,1

Розраховано на основі [6]

інформації Сколівської райдержадміністрації пропонуємо зведену інформацію про агрооселі (табл. 3).

На основі цих даних ми отримуємо показники максимальної кількості туристів, що можуть бути розміщені у агрооселях. Розрахунки показали, що у 2014 р. щоденно садиби можуть обслужити 429 особи. Тобто річний потенціал садиб, які, за даними Сколівської райдержадміністрації, працювали у 2014 р., становить 156585 осіб. З урахуванням світової практики оптимальний рівень завантаженості підприємств галузі туризму країни дорівнює 60-80%, що дає можливість забезпечити достатньо високу рентабельність. Межею виживання вважається 40% його завантаженості [5, с. 287]. Садиби хоча і належать до підприємств туристичної сфери, але реалії української економіки показують, що результати їх діяльності слід оцінювати на рівні 15-20%. З урахуванням цього, за інших рівних умов, оптимальна кількість туристів, що відвідали садиби Сколівщини у 2014 р., була б 23488 особи.

Попри усі розбіжності та неточності, вважаємо за потрібне оцінити обсяги діяльності садиб за даними Головного управління статистики у Львівській області (табл. 4).

Нарощення доходів від наданих послуг садивами у 2013 р. порівняно з попереднім періодом (+710,6 тис. грн) є визначальним фактором, що сприяє зростанню зацікавленості сільського населення у веденні власної підприємницької справи. При цьому прибутковість скоротилася у 1,69 рази. Результати діяльності садиб у 2014 р., на жаль, є нижчими, аніж у попередні роки, що знову ж таки зумовлено фінансово-економічною кризою в державі. Так, дохід садиб від надання послуг туристам скоротився до 1998,9 тис. грн, що на 1186,4 тис. грн менше, ніж у 2013 р. Що ж стосується витрат, то у 2014 р. порівняно з попереднім 2013 р., темпи приросту витрат садиб Сколівського району становлять -42,6% (витрати 2013 р. – 2339,4 тис. грн, 2014 р. – 1341,8 тис. грн). Разом з тим прибуток агроосель, отриманий у результаті обслуговування туристів, скорочується меншими темпами (темп скорочення прибутку у 2014 р. порівняно з 2013 р. становить 22,3%).

Агрооселі Сколівщини зазнають значних витрат у процесі надання послуг сільського зеленого туризму, які пов'язані з бюрократичною схемою ведення бізнесу. При цьому діяльність садиб, незважаючи на складну фінансово-економічну ситуацію, залиша-

ється прибутковою, що сприяє подальшому залученню вільних коштів та вкладанню інвестицій у розвиток даного виду підприємництва.

**Висновки з проведеного дослідження.** Варто звернути увагу на те, що проблема визначення сільського зеленого туризму як виду підприємницької діяльності і разом з тим відсутність однозначної та достовірної інформації про обсяги діяльності садиб, їх кількість та перспективи розвитку є результатом недосконалої законодавчої бази.

У Законі України «Про особисте селянське господарство» зазначено, що селянське домогосподарство може займатися сільським зеленим туризмом, і така діяльність охарактеризована як підсобна. Це означає, що домогосподарства, які надають послуги сільського зеленого туризму, можуть вести свою діяльність без створення юридичної особи або реєстрації фізичної особи-підприємця, не вимагаючи отримання дозволів, спеціальної реєстрації, ліцензування, тощо. Такі власники садиб належать до категорії самозайнятих осіб, що не є підприємцями і діяльність яких пов'язана з веденням особистого селянського господарства та не відноситься до підприємницької діяльності [7]. У зв'язку з цим більшість таких власників домогосподарств працює без реєстрації та відповідної звітності, що породжує брак достовірної інформації про стан розвитку сільського зеленого туризму та унеможливорює адекватну поведінку органів влади у покращенні умов для його розвитку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Програма розвитку туризму та рекреації у Львівській області на 2011–2013 роки : рішення Львівської обласної ради від 24.05.2011 р. № 136.
2. Зареєстроване безробіття населення за регіонами у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Лист Сколівської районної державної адміністрації № К-36 від 30.03.2015 р.
4. Відпочинок в Карпатах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.karpaty.info/ua/>.
5. Цьохла С.Ю. Економічні основи курортної індустрії й перспективи розвитку / С.Ю. Цьохла // Ученые записки ТНУ им. В.И. Вернадского. Серия: Экономика. – 2008. – Т. 21(60). – № 1. – С. 286-294.
6. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Про особисте селянське господарство : Закон України від 15.05.2003 р. № 742-IV.

ББК 65.9 (4 Укр) 290

**Кравець О.Ю.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту виробничої сфери  
Національного гірничого університету

## АНАЛІЗ УМОВ ВИХОДУ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ НА КОНТРОЛЬОВАНИХ ТЕРИТОРІЯХ ДОНБАСУ НА БЕЗБИТКОВИЙ РЕЖИМ РОБОТИ

У статті запропоновано методичні підходи до оцінки можливості додаткового інвестування збиткових шахт на контрольованих територіях Донбасу та диверсифікації виробництва з метою підвищення економічного потенціалу конкретного вуглепромислового регіону.

**Ключові слова:** вугільна галузь, розширене відтворення потужності, потенціал, диверсифікація, дотації.

### **Кравець О.Ю. АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ВЫХОДА УГОЛЬНЫХ ШАХТ НА КОНТРОЛИРУЕМЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ДОНБАССА НА БЕЗУБЫТОЧНЫЙ РЕЖИМ РАБОТЫ**

В статье предложены методические подходы к оценке возможности дополнительного инвестирования убыточных шахт на контролируемых территориях Донбасса и диверсификации производства с целью повышения экономического потенциала конкретного углепромышленного региона.

**Ключевые слова:** угольная отрасль, расширенное воспроизводство мощности, потенциал, диверсификация, дотации.

### **Kravets O.Yu. ANALYSIS OF CONDITIONS REQUIRED FOR COAL MINES IN STATE-CONTROLLED TERRITORIES OF DONBAS REGION TO ACHIEVE A BREAK-EVEN OPERATION LEVEL**

The article suggests methodological approaches to evaluation of the possibility for additional investments into loss-making mines in the state-controlled territories of Donbas Region and production diversification for the purposes of increasing economic potential of a particular coal-producing region.

**Keywords:** coal industry, expanded reproduction of power capacity, diversification, subsidies.

**Постановка проблеми.** Незважаючи на антикризові заходи протягом багатьох років і значну підтримку галузі з боку держави, динаміка основних показників стану державного сектора вугільної промисловості продовжує погіршуватися. Повна відсутність робіт з реконструкції та модернізації державних шахт призвела до незадовільної структури шахтного фонду, коли в експлуатації знаходиться значна кількість дрібних та середніх збиткових неперспективних шахт. Дві третини одиниць основного стаціонарного устаткування цілком відпрацювали свій нормативний термін експлуатації і потребують негайної заміни.

Особливо загрозлива ситуація склалася в галузі після початку військових дій на сході держави, внаслідок чого було порушене залізничне сполучення, поставка матеріалів і обладнання на шахти, значно погіршилися розрахунки за спожиту електроенергію і відвантажену вугільну продукцію. У результаті на підприємствах галузі, які знаходяться на повністю контрольованій території, за останній рік значно зменшилися обсяги видобутку вугілля і проведення гірничих виробок. Відсутність державної підтримки на часткове покриття витрат із собівартості вугільної продукції сприяла збільшенню соціальної напруги в шахтарських регіонах.

Враховуючи складну ситуацію в економіці України, держава не має можливості підтримувати збиткові підприємства вугільної промисловості. Тому забезпечення формування якісно нової державної політики у вугільній галузі є важливим фактором відновлення її стратегічної ролі у забезпеченні енергетичної безпеки країни, стимулюванні економічного зростання та підвищенні конкурентоспроможності економіки України. При цьому основним завданням є переведення вугільної галузі на бездотаційний і самоокупний режим діяльності.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Не підлягає сумніву, що ситуація в Донбасі за деякий час увійде в нор-

мальне русло, але на найближчу перспективу (не менше 20 років) вугільна промисловість України, на жаль, буде мати своєю матеріальною базою чинний шахтний фонд, оскільки за цей час не може бути інвестований досить великий обсяг капіталу для істотного збільшення потужності шахт [1]. Є достатньо досліджень із важливих на сучасному етапі проблем трансформації структурного фонду галузі задля підвищення ролі вугілля в підтримці енергетичної безпеки держави, забезпечення певного маневру в постачанні енергоресурсів до України у разі інтеграції до ЄС [2; 3]. Підкреслено, що більшість державних шахт збиткові, доходи від реалізації не покривають витрати на видобуток, тому державна підтримка збиткових шахт відноситься до головних зовнішніх факторів впливу на підприємство [4; 5]. У той же час у кожному дослідженні підкреслюються особливості та складності щодо простого відтворення шахтного фонду галузі з причин вичерпання якісних запасів і високої інерційності основних фондів шахт. Остання призводить до зростання капіталомісткості саме простого відтворення і обумовлює необхідність припинення експлуатації такої шахти. На жаль, дотепер практично відсутні дослідження з планування розвитку вугільної галузі у напрямі бездотаційної роботи без бюджетної підтримки з боку держави.

**Цілі статті.** Ціллю статті є розробка концептуальних положень щодо системного планування розвитку збиткових державних шахт, які видобувають енергетичне вугілля в умовах простої підтримки потужності шахти без бюджетних субсидій. Для реалізації поставленої мети необхідно розробити основні концепції ризиків в політиці збереження старих неефективних шахт на основі управління їх матеріальним та природним ресурсним потенціалом.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Як наголошується нинішньою політикою побудови паливно-енергетичного балансу держави, передбачається видобування понад 50 млн т вугілля щорічно.



При цьому до складу шахтного фонду галузі увійдуть 24 перспективних з точки зору уряду шахти, які мають понад 1,0 млрд тонн промислових запасів вугілля і можливість виходу на беззбиткову роботу в найкоротші терміни. Ці шахти увійдуть до складу Державної вугільної компанії (ДВК). Більша частина вугілля буде постачатись шахтами, що належать системі ДПЕК. Схема функціонування вугільної галузі в залежності від форм власності достатньо типова (рис. 1). Видно, що державні вугільні шахти практично завжди залишалися у зоні збитків. Нинішня концепція передбачає у точці 0 досягти рівня беззбитковості. Такі прагнення виглядають дуже привабливо, але для цього повинні бути серйозні важелі та передумови.

Якщо ці концепції виявляться помилковими, то стане питання чергової ліквідації збиткових шахт. Як відомо [4; 5], закриття шахти (повне припинення видобутку вугілля) може бути викликано вичерпанням ефективних запасів і економічною недоцільністю подальшої роботи з причини високого ступеня збитковості. Окремо можна розглядати природозахисні заходи та соціальні фактори, з яких не всі піддаються економічній оцінці. Таким чином, на рівні економіки країни або галузі задача про продовження або припинення роботи шахти по економічних факторах є багатоваріантною, і вирішення її зводиться до відшукування оптимального (у сенсі обраного критерію) варіанта. Ця проблема може отримати трактування і з позицій диференціальної гірничої ренти. На діючому підприємстві диференціальна рента несе в собі відмінності не тільки в природних факторах, а й у соціально-технічних. При цьому сильно спотворюється природна цінність запасів вугілля під впливом всіх недоліків розвитку шахти, особливо, якщо експлуатація ділянки достатньо тривала. Цьому в значній мірі сприяла (і сприяє зараз) система дотацій, яка стимулює утриманський характер галузі.

У зв'язку з прагненням до беззбитковості доцільно навести дані щодо рівня виробничих витрат по підприємствах галузі. Середня собівартість вугілля на державних шахтах України у 2014 році склала 1513,3 грн/т, що майже в 2 рази вище встановленої державою вартості продажу на рівні 850 грн./т. Найбільш низька собівартість 1 т вугілля була на ДП ВК «Краснолиманська» – 708,7 грн, найбільш висока – на ДП «Первомайськвугілля» (Луганська область) –

4359,4 грн. У цілому по Україні середня собівартість однієї тонни видобутого вугілля у 2014 році оцінювалася у 1219,5 грн, тобто приватні шахти – більш ефективні. Через військовий конфлікт на сході України були зруйновані деякі виробничі активи, істотно пошкоджена інфраструктура. Частина шахт була зупинена через питання безпеки, ще частина припинила діяльність через припинення енергопостачання, що призвело до загрози затоплення підземними водами. Державні вугільні шахти залишаються занадто неефективними і сильно залежать від бюджетних субсидій [6; 7].

На рисунку 2 представлено кумуляту пропозицій енергетичного вугілля марки «Д» та «ДГ». Сьогодні обсяги видобутку такого палива сягають 12-13 млн т/рік, причому половина (8 млн т) припадає на рахунок Західного Донбасу.

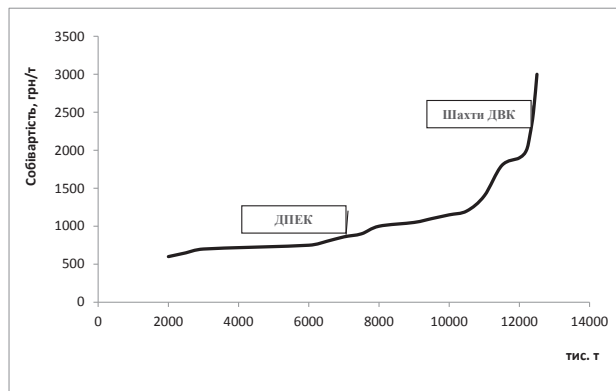


Рис. 2. Кумулята пропозицій енергетичного вугілля марки «Д» та «ДГ»

Кілька зауважень щодо визначення чинників, які формують ступень ризику при збереженні збиткових шахт. Мова йде про рівень коштів для підготовки перспективних ділянок шахтного поля. Природно, беззбитковість визначається або ціною, або рівнем виробничих витрат. Тому без відповідної допомоги приватного інвестора або держави шахти не зможуть подолати залежність від бюджетних коштів. Тут потрібен реальний погляд на запущеність технологічних схем більшості державних шахт. Становище виглядає тупиковим, але у цій ситуації не все однозначно.

Щоб стати по-справжньому рентабельною і мати можливості для розширеного відтворення, українській шахті потрібно мати перевищення доходу від реалізації продукції-проблема першорядна і часто просто не підйомна. Звичайно, високі виробничі навантаження, різноманітні інноваційні рішення не в змозі зрівняти шанси, дані від природи кращим шахтам Добропілля або Ровеньків, але вони дозволяють вести, принаймні, беззбитковий бізнес. Саме цього варто домагатися в українському вуглевидобутку, а не сподіватися на субсидії [8].

Певна частка традицій «утриманства» у вітчизняній вугільній промисловості почалась ще з радянських часів. У цьому можна переконатися, проаналізувавши методи планування навантаження на лаву. За правилами, варто здійснити перевірку виробничих можливостей по основних факторах і встановити параметр вибою по найбільш обмежуючому. Шахти, що функціонують у ринкових умовах, змушені вишукувати

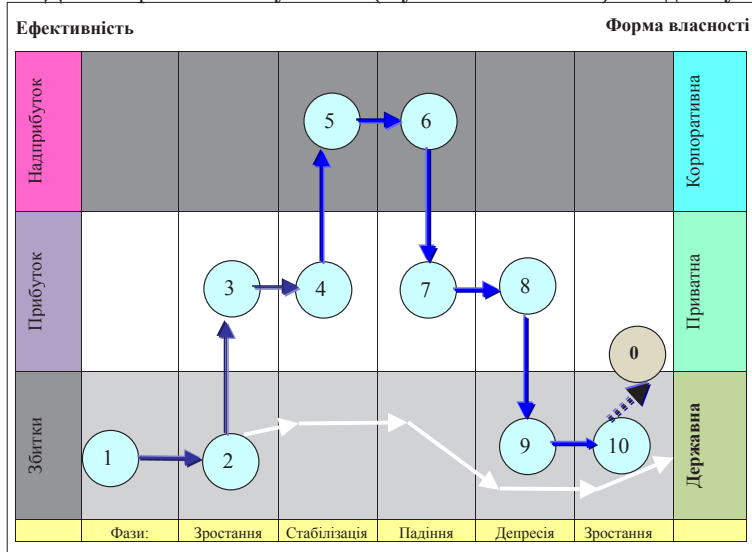


Рис. 1. Законність розвитку підприємств вугільної галузі при різних формах власності

можливості, щоб видобувати вугілля, а не шукати причини, щоб знижувати плани.

Найбільш прийнятний алгоритм підвищення виробничого потенціалу збиткової шахти України уявляється таким. На найбільш перспективній ділянці поля готується виймальна панель довжиною 1000 м. При потужності пласта 1,2 м і довжині лави 200 м запаси такої панелі складуть приблизно 300 тис. т, що при добовому навантаженні на лаву 1000 т забезпечать роботу шахти протягом року. Головна умова – забезпечення потокового видобутку вугілля сучасним комплексом з собівартістю приблизно 300 грн./т. Оскільки будь-яка зі старих збиткових шахт проектувалася на значно більше, ніж 300 тис. т/рік навантаження, решта технологічних ланок забезпечать даний рівень видобутку. Найбільш проблемна складова цього алгоритму – інвестиції: 50 млн грн – очисний комплекс і 100 млн грн – на підготовку панелі. Отримання цих коштів має бути під опікою держави у вигляді банківських кредитів, лізингу, так би мовити, під майбутній «урожай» – загалом, звичайна світова практика.

Ще один важливий аспект щодо можливості забезпечення беззбиткового режиму роботи державних шахт. Справа у тому, що навіть значні кошти не в змозі забезпечити приріст потужності, достатній для бездотаційності. На рисунку 3 наведено залежності приросту виробничого потенціалу деяких шахт у Красноармійському регіоні. Видно, що тільки одна шахта при вкладенні 300 млн грн здатна збільшити потужність на 400 тис. т [9; 10].

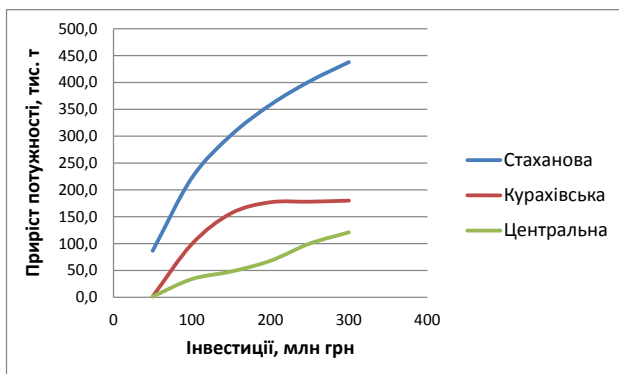


Рис. 3. Можливості приросту потужності збиткових шахт

Таким чином, варто зазначити, що перехід до беззбиткової роботи вугільних шахт є достатньо складним, однак доцільним шляхом відмови від бюджетних дотацій. Але без допомоги держави неможливі заходи стосовно захисту навколишнього середовища, диверсифікації вугільного виробництва та соціальної підтримки працівників, що вивільняються. Негативною стороною планів уряду є практично відсутні механізми впливу держави на управління процесами відтворення потужності шахт та рішенням екологічних та соціальних проблем. Незважаючи на це, постулюється можливість залучення приватних інвестицій у розвиток вугледобувних підприємств на принципах самоокупності.

#### Висновки:

1. Істотний вплив воєнних дій на стабільність роботи вугільних підприємств Донбасу спонукає до удосконалення методів планування процесів підтримки потужності шахт. Обмеженість державних коштів змушує відмовлятися від політики планової збитковості галузі, розширювати коло шахт, які

здатні істотно підвищити свій виробничий потенціал. Тому доцільно розглянути природні та матеріальні ресурси діючих шахт щодо забезпечення беззбитковості видобування, починаючи з очисного вибою.

2. У результаті статистичних випробувань визначається місце підприємства в кумулятивному наборі подібних шахт і деякі параметри, що визначають еластичність попиту за ціною, по доходу та ін. Тобто певний набір вхідних параметрів може періодично змінюватись під впливом структурних перетворень, як в ланках самої шахти, так і від впливу зовнішніх джерел. Наведені принципи дають можливість здійснювати процедуру оптимізації, результати якої необхідні менеджерам компаній і шахт для прийняття управлінських рішень. Не менш важлива й інша задача: системним чином проаналізувати і чітко усвідомити взаємозв'язки між усіма факторами, що враховуються при вирішенні практичного завдання інвестування окремих технологічних ланок, пропускні спроможності яких і визначають рівень надійності шахти.

3. Обґрунтування доцільності закриття шахти – одне із важливих завдань збереження економічного потенціалу конкретного регіону. Поряд з суттєвим структурним економічним ефектом, закриття шахт супроводжується вкрай несприятливими соціальними наслідками – втратою робочих місць. З іншого боку, необхідною складовою частиною комплексу заходів з диверсифікації виробництва є працевлаштування працівників на спеціально організовані для цього нові робочі місця. Велику їх частину доводиться створювати для випуску продукції, яка раніше була непрофільною для вугільного підприємства. У свою чергу, така диверсифікація виробництва сама по собі може бути високорентабельною і приносити додатковий економічний ефект.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Пивняк Г.Г. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / Г.Г. Пивняк, А.И. Амоша, Ю.П. Яценко и др. – К.: Наук. думка, 2004. – 331 с.
- Амоша О.І. Перспективи розвитку та реформування вітчизняної промисловості на фоні світових тенденцій / О.І. Амоша, А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко. Наукова доповідь. ІЕП НАН України. – Донецьк. – 2005. – 32 с.
- Драчук Ю.З. Оцінка ефективності інновацій у безпеці виробництва: [монографія] / Ю.З. Драчук; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 420 с.
- Трифонов О.В. Формування методичних основ управління витратами на збиткових вугільних шахтах / О.В. Трифонов // Економічний вісник НГУ. – № 1(29). – С. 22-26.
- Трифонов О.В. Проблемы инвестирования в угольную промышленность с учетом перспективы ее развития // О.В. Трифонов, И.И. Павленко. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк: ДонНУ, 2008. – Часть II. – С. 525-528.
- Вугільна промисловість – етапи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>.
- Вугілля України: майбутнє [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.experts.in.ua>.
- Звягильский Е.Л. О необходимости широкой модернизации угольной промышленности Украины: науч. докл. / Е.Л. Звягильский, Ю.С. Залознова; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 68 с.
- Салли В.И. Поддержание мощности угольных шахт при ограниченных возможностях нового строительства / В.И. Салли., В.И. Малов, В.И. Бычков. – М.: Недра, 1994. – 272 с.
- Амоша А.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования: монография / Амоша А.И., Ильшов М.А., Салли В.И. НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 68 с.

УДК 658.511 631.1

Кулик К.О.

аспірант кафедри фінансів і кредиту  
Уманського національного університету садівництва

## ОЦІНКА ПРИЧИН КРИЗИ ТА СИЛЬНИХ І СЛАБКИХ СТОРІН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено оцінці кризи та її впливу на діяльність сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Зосереджено увагу на використанні SWOT-аналізу як ефективного способу виявлення можливих ризиків та використання додаткових шансів підприємств. Проведено SWOT-аналіз сільськогосподарських підприємств Черкаської області, виявлено сильні та слабкі сторони внутрішнього та зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на їх діяльність. На основі аналізу внесено пропозиції щодо ліквідації можливих негативних наслідків та використання можливостей задля підвищення ефективності діяльності суб'єктів аграрної галузі.

**Ключові слова:** SWOT-аналіз, криза, ризики, слабкі сторони підприємства, сильні сторони підприємства, прибуток, реалізація продукції.

### Кулик К.А. ОЦЕНКА ПРИЧИН КРИЗИСА И СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена оценке кризиса и его влиянию на деятельность сельскохозяйственных предприятий Черкасской области. Сосредоточено внимание на использование SWOT-анализа как эффективного способа выявления возможных рисков и использования дополнительных шансов предприятий. Проведен SWOT-анализ сельскохозяйственных предприятий Черкасской области, обнаружены сильные и слабые стороны внутренней и внешней среды, которые непосредственно влияют на их деятельность. На основе анализа внесены предложения по ликвидации возможных негативных последствий и использования возможностей по повышению эффективности деятельности субъектов аграрной отрасли.

**Ключевые слова:** SWOT-анализ, кризис, риски, слабые стороны предприятия, сильные стороны предприятия, прибыль, реализация продукции.

### Kulyk K.O. ESTIMATION AND CAUSES OF THE CRISIS STRENGTHS AND WEAKNESSES AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article estimations the crisis and its impact on the activities of agricultural enterprises in Cherkasy region. It draws attention to the use of SWOT-analysis as an effective way of identifying risks and more likely to use enterprises. A SWOT-analysis of agricultural enterprises in Cherkasy region was done, identified the strengths and weaknesses internal and external environment, which influence their activities directly. Based on the analysis it was made proposals for the elimination of possible negative consequences and opportunities to improve the efficiency of the agricultural sector entities.

**Keywords:** SWOT-analysis, crisis risks weaknesses of the company, company's strengths, profit, sales.

**Постановка проблеми.** За сучасних умов процес послаблення економічних позицій сільськогосподарських підприємств супроводжується необхідністю визначення напрямів діяльності, спрямованих на аналіз їх сильних та слабких сторін, важливим чинником формування яких є витрати. Складність полягає у тому, щоб визначити напрями діяльності та необхідні для їх виконання ресурси, які найбільше відповідають можливостям досягнення цілей господарювання в поточному періоді та у перспективі. Вирішення цього завдання можливе за допомогою застосування сучасних методик діагностики та управління витратами підприємств, серед яких особливої уваги заслуговує SWOT-аналіз як ефективний спосіб виявлення можливих ризиків та використання додаткових шансів. На жаль, в Україні сільськогосподарські підприємства його майже не використовують, тому дослідження порушеної теми є досить актуальним та потребує значної уваги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемою визначення сутності поняття SWOT-аналізу займалися: І.М. Вагнер, К.А. Мамонов, Б.Г. Скоков, О.О. Короп та Ю.І. Мізік [1, с. 81]. П.Л. Гордієнко, А.Г. Дітковська, Н.В. Яшкіна вивчали SWOT-аналіз як метод, за допомогою якого можна встановити взаємозв'язки між сильними та слабкими сторонами підприємства, а також зовнішніми загрозами і можливостями [2, с. 211]. Г.І. Кіндрацька визначила SWOT-аналіз як метод, який передбачає пошук можливостей і загроз, які містяться у зовнішньому середовищі підприємства; дослідження сильних і слабких сторін підприємства, визначення ланцюгових зв'язків між цими двома групами чинників [3, с. 58].

**Постановка завдання.** Завдання дослідження полягає в нейтралізації можливих ризиків діяльності сільськогосподарських підприємств та використанні додаткових шансів щодо отримання максимального прибутку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Щоб з'ясувати фактичний стан сільськогосподарських підприємств та перспективи їх розвитку щодо фінансового оздоровлення, використовують так званий SWOT-аналіз – аналіз сильних і слабких сторін, а також наявних шансів і ризиків. Цей вид аналізу може стосуватися всієї діяльності сільськогосподарського підприємства, його структурних підрозділів, а також окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендogenous середовища розробляються рекомендації, що мають на меті усунути наявні слабкі місця та ефективно використати наявний потенціал (сильні сторони) [4, с. 99].

Методологія SWOT-аналізу спочатку виявляє сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, а після цього встановлює ланцюжок зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формування стратегії сільськогосподарських підприємств на перспективу.

До сильних сторін належать внутрішні можливості (навички, потенціал) чи ресурс, що можуть зумовити формування конкретної переваги. До слабких сторін належать види діяльності, які підприємства здійснюють не досить добре, або ресурси, підсистема потенціалу, що неправильно використовуються.

Для виявлення причин кризи та сильних і слабких сторін сільськогосподарських підприємств Черкаської області за допомогою SWOT-аналізу проаналізуємо деякі чинники.

Основою збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і підвищення матеріального добробуту населення є раціональне використання земельних ресурсів аграрної галузі. Посівна площа сільськогосподарських підприємств Черкаської області у 2013 р. склала 1 203 тис. га. Основну її площі займають зернові, технічні та кормові культури (табл. 1).

Дані (табл. 1) свідчать, що загальна кількість посівної площі сільськогосподарського призначення у 2013 р. порівняно з 2011 р. зменшилася на 6,1 тис. га, що свідчить про високу розорюваність земель сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

Для кращого ознайомлення з сільськогосподарськими підприємствами визначимо їх спеціалізацію. Напрямами спеціалізації характеризує виробництво найбільшої кількості продукції. Виходячи з цього, у зазначених галузях будуть сконцентровані найбільші обсяги ресурсів виробництва, тому саме тут є можливість використання новітніх технологій. Для

визначення спеціалізації сільськогосподарських підприємств Черкаської області необхідно проаналізувати структуру товарної продукції (табл. 2).

Аналіз структури товарної продукції свідчить, що найбільшу питому вагу виручки сільськогосподарських підприємств займає реалізація продукції рослинництва – 59,07%. При цьому продукція тваринництва займає 40,93%.

У рослинництві найбільша питому вагу займає реалізація зернових культур – 27,27% і технічних – 16,37%. Невеликий дохід вони отримують від кормових культур – 2,06% та плодоягідних і винограду – 1,43%. Збитковою є реалізація іншої продукції та зміни обсягів незавершеного виробництва – 0,02%.

У тваринництві найбільшу питому вагу сільськогосподарські підприємства отримують від реалізації худоби та птиці – 28,84%, молока – 8,59%, а найменше – з реалізації іншої продукції тваринництва – 0,97%.

Отже, можна стверджувати, що сільськогосподарські підприємства Черкаської області мають зерно-

Таблиця 1  
Динаміка посівних площ основних сільськогосподарських культур Черкаської області

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2011 р., у %
Всього посівної площі, тис. га	1 206,1	1 205,4	1203	99,74
Зокрема:				
– зернових культур, тис. га;	681,8	669,8	673,5	98,78
– технічних культур, тис. га;	316,1	335,5	333,5	105,5
– картоплі і овочевих-баштанних культур, тис. га;	84,7	82,1	78,3	92,44
– кормових культур, тис. га	123,5	118	117,7	95,3
Площа чистих парів, тис. га	7	5,9	5,4	77,14

Джерело: складено автором за джерелами [5; 6; 7]

Таблиця 2  
Структура товарної продукції сільського господарства у постійних цінах 2010 р., млн грн

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	В середньому за 3 роки	Частка продукції у загальній сумі, %	Місце галузі
Рослинництво:	8 540,5	8 106,3	9 028,8	8 558,53	59,07	-
Зернові культури	4 015,1	3 513,2	4 326,5	3 951,6	27,27	2
Технічні культури	2 167,6	2 435,2	2 510,7	2 371,17	16,37	3
Картопля, овочі та баштанні	1 852,7	1 695,6	1 650,5	1 732,93	11,96	4
Плодоягідні та виноград	196,3	163	260,5	206,6	1,43	8
Кормові культури	327,6	280,7	288,1	298,8	2,06	7
Інша продукція та зміна обсягів незавершеного виробництва	-18,8	18,6	-7,5	-2,57	-0,02	10
Тваринництво:	5 948,6	5 922,5	5 918,1	5 929,73	40,93	-
Худоба та птиця	4 249,6	4 153,5	4 132	4 178,37	28,84	1
Молоко	1 176,7	1 262,4	1 295,1	1 244,73	8,59	5
Яйця	380,9	371,5	345,6	366	2,53	6
Інша продукція	141,4	135,1	145,4	140,63	0,97	9
Продукція сільського господарства	14 489,1	14 028,8	14 946,9	14 488,26	100	-

Джерело: складено автором за джерелами [5; 6; 7]

Таблиця 3  
Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2011 р. у %
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	32,2	31,5	17,3	53,73
Чистий прибуток (збиток), млн грн	2 015,4	2 553,9	1 326,5	65,82
Підприємства, які одержали чистий прибуток:				
– відсотків до загальної кількості;	88,2	89,4	82,1	93,08
– фінансовий результат, млн грн.;	2 113	2 620,6	1 642,4	77,73
Підприємства, які одержали чистий збиток:				
– відсотків до загальної кількості;	11,8	10,6	17,9	151,7
– фінансовий результат, млн грн.;	97,6	66,7	315,9	323,67
Кількість найманих працівників, тис.	35,9	34,9	34,6	96,38

Джерело: складено автором за даними джерела [5; 6; 7]

Таблиця 4

## Показники внутрішнього середовища сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Внутрішнє середовище	
<i>S (strength)</i> Сильні сторони:	<i>W (weaknesses)</i> Слабкі сторони:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- земельні ресурси;</li> <li>- матеріально-технічна база;</li> <li>- хороший імідж;</li> <li>- ефективні технології виробництва;</li> <li>- надійні постачальники;</li> <li>- постійні канали реалізації;</li> <li>- ефективна збутова діяльність;</li> <li>- близькість до каналів збуту;</li> <li>- кваліфікований управлінський персонал;</li> <li>- досвідчені працівники;</li> <li>- сприятливі для виробництва природні умови;</li> <li>- комп'ютеризація облікового апарату</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- мале поголів'я худоби;</li> <li>- низька продуктивність тварин;</li> <li>- високі затрати праці у тваринництві;</li> <li>- висока собівартість продукції тваринництва;</li> <li>- висока зоотехнічна окупність кормів;</li> <li>- не досить розвинена виробнича інфраструктура тваринництва;</li> <li>- поганий стан транспортного сполучення по території підприємства;</li> <li>- відсутність планово-економічного відділу;</li> <li>- відсутність маркетингового відділу;</li> <li>- відсутність ветеринарної та зоотехнічної служб</li> </ul>

Джерело: складено автором

Таблиця 5

## Показники зовнішнього середовища сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Зовнішнє середовище	
<i>O (opportunities)</i> Можливості:	<i>T (threats)</i> Загрози:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- залучення інвестора;</li> <li>- вирощування більш прибуткових сільськогосподарських культур (ріпак, пшениця, соняшник);</li> <li>- розробка науково-обґрунтованих сівозмін;</li> <li>- покращення виробничої інфраструктури (ремонт доріг, модернізація та будівництво тваринницьких приміщень);</li> <li>- механізація та автоматизація процесу виробництва;</li> <li>- підвищення продуктивності тварин;</li> <li>- покращення породного складу тварин;</li> <li>- удосконалення кормової бази (підвищення якості кормів, розробка ефективних раціонів);</li> <li>- створення планово-економічного, маркетингового, зооветеринарного відділів;</li> <li>- удосконалення організаційної структури управління</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- різкі зміни в законодавстві з приходом нових політичних сил;</li> <li>- велике податкове навантаження;</li> <li>- підвищення цін на ресурси виробничого призначення;</li> <li>- погіршення кредитної політики (підвищення відсоткової ставки за кредит, нові умови кредитування тощо);</li> <li>- зниження попиту на продукцію;</li> <li>- зниження цін на вироблену сільськогосподарську продукцію;</li> <li>- погіршення кліматичних умов (вимерзання посівів, засуха тощо);</li> <li>- урожайність та якість вирощеної продукції;</li> <li>- зменшення кількості працездатного населення (пошук молоддю більш кращих умов життя)</li> </ul>

Джерело: складено автором за даними джерела [5]

Таблиця 6

## Матриця SWOT-аналізу сільськогосподарських підприємств Черкаської області

		Зовнішнє середовище	
		<i>O (opportunities)</i> Можливості:	<i>T (threats)</i> Загрози:
		1) залучення інвестора; 2) покращення виробничої інфраструктури; 3) механізація та автоматизація процесу виробництва; 4) підвищення продуктивності тварин; 5) удосконалення кормової бази; 6) створення маркетингового і зооветеринарного відділів.	1) зміни в законодавстві; 2) велике податкове навантаження; 3) підвищення цін на ресурси виробничого призначення; 4) погіршення кредитної політики; 5) зниження попиту на продукцію.
Внутрішнє середовище	<i>S (strength)</i> Сильні сторони:	Поле «СІМ»	Поле «СІЗ»
	1) земельні ресурси; 2) матеріально-технічна база; 3) хороший імідж; 4) ефективні технології виробництва; 5) надійні постачальники; 6) досвідчені працівники; 7) сприятливі для виробництва природні умови.	1. За допомогою земельних ресурсів, сильної МТБ, нових технологій, досвідчених працівників можна ефективно вирощувати найбільш прибуткові культури. 2. Висока прибутковість господарства дасть змогу залучити інвестора та покращити кормову базу.	1. Пошук нових постачальників. 2. Пошук більш привабливіших покупців продукції. 3. Дотримання технологій виробництва продукції. 4. Матеріальне та моральне стимулювання працівників.
	<i>W (weaknesses)</i> Слабкі сторони:	Поле «СЛМ»	Поле «СЛЗ»
	1) мале поголів'я худоби; 2) низька продуктивність тварин; 3) високі затрати праці у тваринництві; 4) висока собівартість продукції тваринництва; 5) висока зоотехнічна окупність кормів; 6) недосить розвинена виробнича інфраструктура тваринництва.	1. Інвестиції дадуть змогу закупити більш продуктивних тварин, що збільшить поголів'я, підвищить їх продуктивність. 2. Модернізація, механізація та автоматизація виробничих процесів у тваринництві дасть змогу знизити затрати праці та собівартість продукції. 3. Розробка, удосконалення раціонів та поліпшення кормової бази підвищить зоотехнічну окупність кормів.	Це поле потребує розробки такої стратегії, яка одночасно дасть змогу ліквідувати слабкі сторони підприємства і уникнути загроз. У такому випадку ми пропонуємо стратегію концентрації. Вона дасть можливість залучити інвесторів та інших зацікавлених осіб. Це допоможе розвинути галузь сільського господарства до високого рівня.

Джерело: складено автором

технічний напрямок виробництва сільськогосподарської продукції.

Серед показників ефективності виробництва важливе значення мають показники рівня рентабельності, чистого прибутку і фінансового результату (табл. 3).

Як бачимо із таблиці 3, протягом зазначеного періоду рівень рентабельності операційної діяльності підприємств постійно зменшувався. Зокрема у 2013 р. він знизився на 14,9 відсоткових пункти порівняно з 2011 р., в якому рівень рентабельності операційної діяльності становив 32,2%.

Що стосується збиткових підприємств, то їх кількість з кожним роком збільшується. За останні три роки їх кількість зросла на 6,1% і становить майже четверту частину всіх сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

На основі проведеного дослідження можна виокремити показники, які характеризують внутрішнє середовище, тобто виявити сильні та слабкі сторони сільськогосподарських підприємств Черкаської області (табл. 4).

Отже, внутрішнє середовище свідчить про ряд недоліків, які є у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області. Зокрема галузь тваринництва характеризується цілою низкою незадовільних показників. Тому рекомендується прийняти ряд рішень щодо розв'язання всіх проблем, які є у тваринництві (покращити якість продукції, підвищити продуктивність тварин).

Розуміння загроз і можливостей у зовнішньому середовищі сільськогосподарських підприємств є ефективним способом розробки плану для досягнення конкурентної переваги. Усі ці змінні фактори зовнішнього середовища створюють обмеження в діяльності підприємств. Тому підприємства змушені формувати розвідувальну мережу для отримання інформації, необхідної для розуміння навколишнього оточення, на основі якої вони зможуть визначити мету і розробити ефективну стратегію діяльності на ринку. Проведемо дослідження показників зовнішнього середовища (табл. 5).

З огляду на показники зовнішнього середовища, зазначимо, що майже всі можливості сільськогосподарських підприємств Черкаської області можна втілити в життя тільки за умови значного фінансування, яке нині не можливе без інвесторів та залучення коштів ззовні. Щодо загроз, то деякі з них можна ліквідувати, застосувавши можливості та сильні сторони підприємств.

Отже, визначивши сильні та слабкі сторони сільськогосподарських підприємств Черкаської області, їх можливості та загрози, можна встановити зв'язок між ними, тобто визначити позиції, які ліквідують слабкі сторони за допомогою застосування сильних сторін та можливостей підприємства, для цього складемо матрицю SWOT-аналізу (табл. 6).

Матриця SWOT-аналізу показала, що більшість можливостей можна реалізувати шляхом залучення інвестора, що дасть змогу позбутися слабких сторін сільськогосподарських підприємств. Адаже закупівля

високопродуктивних тварин, будівництво, модернізація, механізація та автоматизація виробничих процесів у тваринництві покращить виробничу інфраструктуру; створення зооветеринарної служби, поліпшення кормової бази, розробка раціонів годівлі тварин підвищать продуктивність, знизить собівартість, затрати праці. В результаті цих змін підвищиться якість продукції, її ціна та попит, що в результаті забезпечить отримання прибутку. У свою чергу, розвиток галузі тваринництва дасть змогу залучити працівників, що позитивно вплине на демографічну ситуацію.

**Висновки.** У зовнішньому та внутрішньому середовищі сільськогосподарських підприємств відбуваються динамічні зміни. Одні з цих процесів відкривають нові можливості для них та створюють сприятливі умови, інші, навпаки, створюють додаткові труднощі. Для успішного виживання у довготерміновому періоді керівники сільськогосподарських підприємств Черкаської області повинні вміти передбачати труднощі, які можуть виникнути для підприємства у майбутньому, і нові можливості, що можуть для нього з'явитися. Тому в процесі аналізу необхідно зосередити увагу на майбутніх загрозах і можливостях, пов'язаних зі станом зовнішнього середовища, а також врахувати сильні і слабкі сторони внутрішнього середовища підприємств.

Проведення SWOT-аналізу має важливе значення для функціонування сільськогосподарських підприємств, оскільки його методика – це ефективний, доступний, дешевий засіб оцінки стану проблемної та управлінської ситуації на підприємствах. Він дозволяє систематизувати проблемні ситуації; виділяти і використовувати нові потенційні можливості швидше, ніж конкуренти; вибрати оптимальну дорогу розвитку і уникнути небезпек; приймати зважені рішення, що стосуються розвитку підприємств. Правильне і вчасне реагування на будь-які зміни у суспільстві нині відіграють ключову роль в їх успішній діяльності. Саме вони вирішально впливають на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції та підприємств в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вагнер І.М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного аналізу / І.М. Вагнер // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ : зб. наукових праць. – 2009. – № 4(20). – С. 81–84.
2. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз : навч. посіб. / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2012. – 520 с.
3. Кіндрацька Г.І. Основи стратегічного менеджменту : навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька. – Л. : Кінпатрі ЛТД, 2010. – 264 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
5. Статистичний щорічник Черкаської області за 2013 рік / за ред. В.П. Приймак. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2014. – 495 с.
6. Статистичний щорічник Черкаської області за 2012 рік / за ред. В.П. Приймак. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2013. – 495 с.
7. Статистичний щорічник Черкаської області за 2011 рік / за ред. В.П. Приймак. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2012. – 495 с.

УДК 665.347.8(477)

**Кучеренко О.В.***аспірант кафедри економіки, організації та обліку в агропромисловому комплексі Одеського національного економічного університету*

## ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ

У статті проведено оцінку тенденцій виробництва соняшникової олії в Україні на протязі 2000–2013 рр. та січня–квітня 2014 р. Розглянуто частку України у виробництві на ринку країн СНД та світовому ринку виробництва соняшникової олії. Проведене дослідження показало існуючі тенденції збільшення виробництва та експорту соняшникової олії в Україні, зростання обсягів виробництва соняшника та збільшення переробного потенціалу за рахунок розширення діючих потужностей і будівництва нових заводів, збереження незначних обсягів експорту соняшника за рахунок державних важелів впливу на експортерів насіння. Питома вага України у виробництві соняшникової олії на ринку країн СНД збільшується до 25,7%, а на світовому ринку – до 29%. Питома вага України у світовому експорті соняшникової олії перевищує 55%.

**Ключові слова:** олійножировий комплекс, експортне мито, імпортерне мито, асоціація «Укроліапро», нерафінована олія, світовий експорт.

### **Кучеренко Е.В. ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА В УКРАИНЕ**

В статье проведена оценка тенденций производства подсолнечного масла в Украине в 2000–2013 гг. и январе-апреле 2014 г. Рассмотрен удельный вес Украины в производстве на рынке стран СНГ и мировом рынке производства подсолнечного масла. Проведенное исследование показало существующие тенденции увеличения производства и экспорта подсолнечного масла в Украине, рост объемов выращивания подсолнечника и увеличение перерабатывающего потенциала за счет расширения действующих мощностей и строительства новых заводов, сохранения незначительных объемов экспорта подсолнечника за счет государственных рычагов влияния на экспортеров семян. Удельный вес Украины в производстве подсолнечного масла на рынке стран СНГ увеличивается до 25,7%, а на мировом рынке – до 29%. Удельный вес Украины в мировом экспорте подсолнечного масла превышает 55%.

**Ключевые слова:** масложировой комплекс, экспортная пошлина, импортная пошлина, ассоциация «Укрмаслопром», нерафинированное масло, мировой экспорт.

### **Kucherenko E.V. SUNFLOWER OIL PRODUCTION TENDENCIES IN UKRAINE**

In this research we estimate the tendencies of sunflower oil production in Ukraine in 2000–2013 and in January–April 2014. The specific weight of Ukraine in sunflower oil production in the CIS countries market is displayed. The conducted research has shown the growth of production and export of sunflower oil in Ukraine, growth of sunflowers and the increase of reproducing potential due to the expansion of existed capacities and building of new oil extraction plants, the preservation of minimal sunflower seeds export due to state levers of regulation on seeds exporters. The specific weight of Ukraine in sunflower oil production in the CIS countries market amounts to 25, 7%, and in world market – up to 29%. The specific weight of Ukraine in sunflower oil world export exceeds 55%.

**Keywords:** oil extraction plant, export customs duty, import customs duty, association «Ukroliaprom», crude oil, sunflower oil world export.

**Постановка проблеми.** Олійножирова промисловість входить до складу харчової промисловості України та займає одне з провідних місць у формуванні внутрішнього ринку продовольства України та в структурі її валютних надходжень, а також є однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей української промисловості і відноситься до бюджетотворюючого сектору економіки. Це обумовлено забезпеченням галузі необхідною аграрною сировиною, а також швидкою окупністю інвестицій у розвиток галузі. Саме олійножирова галузь є єдиною серед інших галузей харчової промисловості України, що в останні роки не лише досягла показників діяльності 1990 р. (коли почався розвиток незалежної України), але й перевищила їх.

Продукція олійножирової промисловості не тільки забезпечує потреби споживчого ринку України в таких продуктах, як споживча олія, кулінарні жири, маргарин, майонез, мило, але ще й необхідна для виробництва продукції інших галузей: хлібопекарної, кондитерської, молочної, плодоовочевої, рибної, хімічної, фармацевтичної, комбікормової та громадського харчування. Тому дослідження тенденцій розвитку підприємств цієї галузі, виявлення позитивних або негативних чинників впливу мають в сучасних умовах господарювання важливе значення для науки та практики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням функціонування олійножирового комплексу займаються багато дослідників, зокрема, такі вчені, як: М.В. Присяжнюк, П.Т. Саблук,

О.М. Шпичак, Л.В. Бабенко, В.І. Бойко, О.Г. Волощук, В.М. Гаврилюк, О.Г. Дерев'янка, С.П. Капшук, А.А. Побережна та ін.

Олійножирова промисловість разом з іншими галузями української економіки здійснює значний вплив на соціально-економічну ситуацію в країні, забезпечуючи реалізацію національних інтересів. Проте аналіз тенденцій розвитку олійножирового комплексу України та тенденцій виробництва соняшникової олії висвітлено в існуючих дослідженнях недостатньо, тому вирішення цієї проблеми є актуальним і має наукове та практичне значення.

**Мета статті.** Проаналізувати тенденції виробництва соняшникової олії, провести аналіз діяльності підприємств олійножирової промисловості України, виявити основні проблеми розвитку підприємств галузі та обґрунтувати можливі напрями їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** Олійножирова галузь України протягом останніх років демонструє найбільш високі темпи виробництва продукції в порівнянні з іншими галузями харчової промисловості. Збільшення обсягів виробництва продукції олійножирової галузі передусім пов'язано з підвищеним попитом на рослину олію як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Олійножировий комплекс України є бюджетотворюючим сектором економіки, який займає провідне місце у формуванні внутрішнього ринку продовольства та забезпечує значні валютні надходження до країни.

Найбільші олійножирові підприємства України входять до складу асоціації «Укроліяпром». Підприємства асоціації «Укроліяпром» здійснюють понад 90% вітчизняного виробництва рослинних олій, понад 80% виробництва маргаринової продукції та близько 40% виробництва майонезу [1].

Також до цієї асоціації входять Український науково-дослідний інститут олій та жирів, Національний університет біоресурсів і природокористування України, українське представництво голландського холдингу NofaGroup B.V. (м. Роттердам), яке займає в Голландії лідерські позиції щодо надання лабораторних та сюрвейерських послуг (компанія «Доктор Бушмеер»), інформаційно-аналітичні агенції «АПК-Інформ», «Експерт Агро», консалтингова агенція «УкрАгроКонсалт» та декілька малих підприємств, діяльність яких пов'язана з виробництвом олійножирової продукції [1].

Створення та функціонування асоціації «Укроліяпром», як підтвердила практика, дозволило не лише зберегти олійножирову галузь як єдине ціле, але й сприяло збереженню та розвитку галузевої нормативно-технічної і технологічної документації, створенню єдиного інформаційно-аналітичного простору, підвищенню рівня наукового та технологічного забезпечення діяльності підприємств галузі [1].

За період існування асоціації «Укроліяпром» в складних економічних умовах перехідного періоду формування ринкової економіки виконавча дирекція при співпраці з підприємствами – учасниками асоціації спромоглися досягти вирішення ряду важливих питань у законодавчій сфері, у сфері митно-тарифного та технічного регулювання, що забезпечило стабільну роботу підприємств галузі та підвищило якість продукції.

Створення асоціації «Укроліяпром» дозволило її учасникам координувати свою діяльність і спільно вирішувати організаційні, економічні, технічні та інші питання, захистити спільні інтереси підприємств олійножирової галузі з економічних питань, питань зовнішньоекономічної діяльності, митно-тарифного та технічного регулювання в законодавчих органах та органах державного управління, інших організаціях [1].

До 1999 р. олійножирові галузь перебувала в занепаді: 90% соняшнику вивозилося за кордон, у результаті чого вітчизняні підприємства простоювали без сировини; сілгоспвиробники отримували мінімальний прибуток від вирощування соняшнику; в Україну імпортувалася соняшникова олія за світовими цінами.

Завдяки введенню в 1999 р. вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику його експорт зменшився, що надало можливість створити сировинну базу для підприємств галузі та дозволило олійножировій галузі України швидко приборкати наслідки кризи 1997–1998 рр. Захисту сировинного ринку

сприяла також дія інституту індикативних цін при експорті сировини. В результаті в олійножирову галузь почали вкладатися значні інвестиції, у тому числі іноземні. Потужності з переробки соняшнику почали динамічно зростати, а на олійножировому ринку відбулося практично повне імпортозаміщення продукцією вітчизняного виробництва [2].

Розглядаючи діяльність олійножирової галузі України після вступу до СОТ, треба зазначити, що ключовим моментом для галузі в цей період було збереження експортного мита на насіння соняшнику. В ході перемовин щодо вступу в СОТ була досягнута домовленість поступового його зниження до 10% щорічно на один відсотковий пункт, а з початку 2010 р. в Україні було впроваджена ставка мита в розмірі 10%. Проте це суттєво не вплинуло на олійножировий ринок України, оскільки, враховуючи його експортну спрямованість, на нього впливають переважно не внутрішні, а світові чинники та тенденції, зокрема, зміни світових цін на рослинні олії. Тому українська олійножирові галузь, яка зміцніла за останні роки, виявилася майже незалежною від впливу членства в СОТ на відміну від інших галузей економіки [2].

Олійножирові галузь в теперішній час є інвестиційно привабливою, в її розвиток залучені значні інвестиції як вітчизняних, так і закордонних інвесторів, які спрямовуються переважно в реконструкцію діючих і будівництво нових підприємств галузі. Потужності з переробки олійної сировини в Україні збільшилися з 2,4 млн. т у 1998 р. до 14 млн. т у 2013 р., або в 5,3 рази, а питома вага використання потужностей за цей період збільшилась з 30% до 85% (рис. 1, табл. 1).

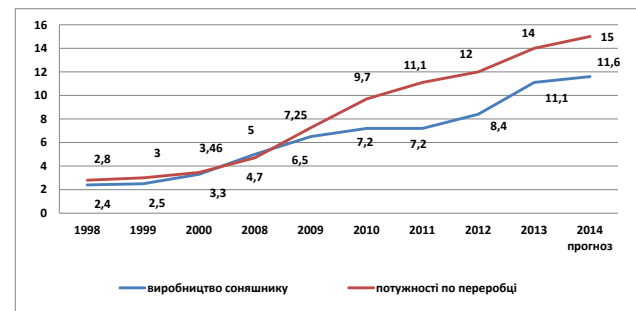


Рис. 1. Динаміка виробництва соняшнику та виробничих потужностей з переробки олійних культур в Україні у 1998–2014 рр., млн. т [1; 3]

У 2015 р. очікується збільшення переробного потенціалу олійних культур до 15 млн. т за рік. Крім того, зростають обсяги виробництва й споживання не тільки основних продуктів переробки (масла, шроту), але й супутніх – лецитину, фосфатидного концентрату тощо. Збільшується виробництво продукції з

Таблиця 1

Аналіз динаміки виробництва соняшнику та виробничих потужностей з переробки олійних культур в Україні в 1998–2014 рр., млн. т

Показники	Роки									
	1998	1999	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (прогноз)
1. Виробництво соняшнику	2,4	2,5	3,3	5	6,5	7,2	7,2	8,4	11,1	11,6
- у % до попереднього року	x	104,2	132,0	151,5	130,0	110,7	100	116,7	132,1	104,5
2. Потужності з переробки	2,8	3	3,46	4,7	7,25	9,7	11,1	12	14	15
- у % до попереднього року	x	107,1	115,3	135,8	154,3	133,8	114,4	108,1	116,6	107,1

Розроблено автором на основі: [1; 3]



високою доданою вартістю (рафінована, дезодорована олія, маргарин і спецжири, майонез тощо).

Необхідно особливо підкреслити, що за 15 останніх років збудовано 27 нових заводів і модернізовано майже всі підприємства галузі, що надало змогу створити більше 50 тис. нових робочих місць [1].

Оцінюючи тенденції виробництва соняшникової нерафінованої олії в Україні на протязі 2005–2014 рр., можна констатувати значне збільшення обсягів виробництва за цей період (табл. 2).

Виробництво соняшникової нерафінованої олії у 2013 р. по відношенню до 2005 р. зросло в 2,37 рази. Протягом всього періоду найбільші обсяги виробництва спостерігаються у 2012 р. – 3798,7 тис. т (рис. 2).

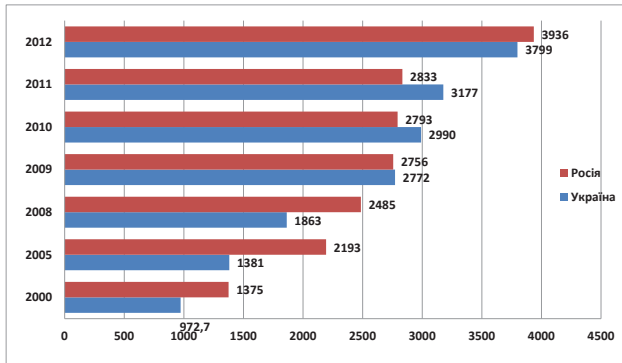


Рис. 2. Тенденції виробництва соняшникової нерафінованої олії в Україні у 2005–2013 роках, тис. т [1; 3]

Якщо співставити результати виробництва соняшникової нерафінованої олії у 2012 р. до результатів 2005 р., то можна відзначити їх зростання у 2,75 рази. В 2013 р. в порівнянні з 2012 р. випуск соняшникової олії зменшився на 10,1%, або на 367,307 тис. т і склав 3 269,395 тис. т. Кризова ситуація в країні вплинула і на виробництво олії, але слід відмітити, що результати 2013 р. (3269 тис. т) все ж таки перевищують результати виробництва у 2011 р. (3177,2 тис. т).

За перші чотири місяці 2014 р., за даними Державної служби статистики України, у січні-квітні 2014 р. в порівнянні із січнем-квітнем 2013 р. випуск соняшникової олії збільшився на 22,2%, або на 270,502 тис. т і склав 1488,977 тис. т [3].

Виробництво за місяцями у 2014 р. здійснювалось нерівномірно. Так, у квітні 2014 р. олійноекстракційні заводи скоротили виробництво соняшникової нерафінованої олії до 381,878 тис. т, тобто у порівнянні з березнем – на 5,7%, або на 23,171 тис. т. Виробництво соняшникової рафінованої олії у квітні 2014 р. збільшилося до 63,750 тис. т, тобто на 3,7%, або на 2,270 тис. т. у порівнянні з березнем. У порівнянні із квітнем 2013 р. виробництво соняшникової олії у квітні 2014 р. збільшилося на 55,6%, або на 136,455 тис. т. Як повідомила асоціація «Укроліяпром», у березні 2014 р. олійноекстракційні заводи збільшили виробництво соняшникової нерафінованої олії до 405,049 тис. т, тобто на 19,4%, або на 65,790 тис. т у порівнянні з лютим 2014 р. [1]. Таким чином, незважаючи на значні коливання за місяцями, виробництво нерафінованої олії за січень-квітень 2014 р. збільшилося на 22,2%. Загалом за попередніми даними, за вересень-травень 2014/15 маркетингового року (МР) було вироблено 3,279 млн. т соняшникової олії [1].

Але в 2015 р. поки спостерігається тенденція зменшення виробництва: за попередніми даними, в січні-квітні 2015 р. в порівнянні з січнем-квітнем 2014 р. випуск соняшникової олії зменшився на 13,9%, або на 207,841 тис. т і склав 1287,418 тис. т [1].

Слід зазначити, що виробництво нерафінованої олії займає найбільшу питому вагу у загальному виробництві рослинних олій. Щорічні обсяги виробництва рафінованої олії в Україні складають до 600 тис. т, або 15% від загальних обсягів виробництва соняшникової нерафінованої олії. Обсяги експорту соняшникової рафінованої олії щорічно знаходяться у межах 200 тис. т, що складає майже 30% від обсягів її виробництва. Найбільшим попитом на світовому ринку користується соняшникова нерафінована олія, що поки обмежує можливість значного

Таблиця 2

## Аналіз тенденцій виробництва соняшникової нерафінованої олії в Україні у 2005–2014 рр., тис. т

Олія соняшникова нерафінована	Роки							Січень-квітень 2014
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Загалом по Україні	1381,0	1863,0	2771,8	2990,3	3177,2	3798,7	3269	1489
Темпи росту, %	x	134,9	148,8	107,9	106,3	119,6	86,1	122,2

Розроблено автором на основі: [1; 3]

Таблиця 3

## Тенденції у виробництві нерафінованої соняшникової олії країнами СНД, тис. т

Країни	Роки						
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Україна	972,7	1381	1863	2772	2990	3177	3799
Азербайджан	10,9	64,1	77,9	70,9	99,7	80,0	99,8
Білорусь	16,9	42,2	82,4	139	161	142	189
Казахстан	55,2	167	189	204	223	235	289
Киргизстан	8,7	15,4	18,4	20,7	18,1	15,1	14,0
Молдова	22,5	83,2	78,7	78,0	64,7	57,8	93,4
Росія	1375	2193	2485	2756	2793	2833	3936
Таджикистан	23,1	23,0	17,3	13,1	14,1	15,1	19,3
Узбекистан	246	253	285	223	236	227	Н/д
Всього по СНД	2731	4224	5101	6302	6605	6855	8474

Розроблено автором на основі: [4]

зростання в Україні виробництва соняшникової рафінованої олії.

За ствердженням керівників асоціації «Укроліапром», скасування (зниження) імпорتنних мит Європейським Союзом буде сприяти розширенню торговельно-економічних відносин між Україною та європейськими країнами, а також дозволить змінити структуру експорту продукції олійножирового комплексу України та збільшити експорт продукції з високою доданою вартістю, а саме рафінованої фасованої олії, маргаринової продукції та жирів спеціального призначення. Крім того, зростає інтерес до виробництва й споживання не тільки основних продуктів переробки (олії, шроту), але й супутніх (лецитину, фосфатидного концентрату тощо) [1].

Таким чином, можна стверджувати, що у найближчий час буде збільшуватися виробництво продукції з високою доданою вартістю (рафінована, фасована, дезодорована олія, маргарин і спецжири, майонез тощо).

Аналізуючи місце України у виробництві нерафінованої соняшникової олії серед виробників країн СНД, можна зробити висновок, що Україна є одним із найбільших виробників серед цих країн і на протязі 2000–2008 рр. у виробництві поступалася лише Росії, а впродовж 2009–2011 рр. випереджала Російську Федерацію за виробництвом нерафінованої соняшникової олії. Але за результатами виробництва 2012 р. Росія знов продемонструвала збільшення обсягів виробництва до 3936 тис. т олії та випередила Україну на 137 тис. т (табл. 3).

Протягом 2000–2012 рр. як в Україні, так і в Росії мала місце тенденція значного збільшення виробництва нерафінованої соняшникової олії. В Україні збільшення виробництва олії в 2012 р. відносно до 2000 р. становило 3,9 рази, а в Росії випуск олії збільшився в 2,86 рази (рис. 3).

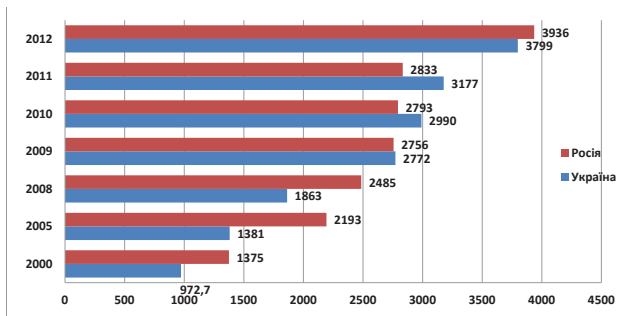


Рис. 3. Динаміка виробництва нерафінованої соняшникової олії в Росії та в Україні у 2000–2012 рр., тис. т [4]

Також як в Росії, так і в Україні в цей період значно збільшувалось вирощування соняшнику (табл., рис. 4) [4].

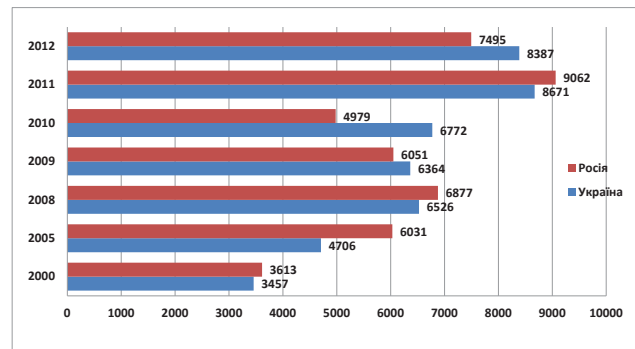


Рис. 4. Динаміка вирощування соняшнику в Росії та в Україні у 2000–2012 рр., тис. т [1; 3; 4]

Протягом 2000–2012 рр. відбувалось значне збільшення вирощування соняшнику у всіх країнах СНД – з 7493 тис. т у 2000 р. до 18647 тис. т. у 2011 р. У 2012 р. здійснилось зниження обсягів вирощування до 16656 тис. т. Таким чином, найкращі показники щодо вирощування соняшнику в країнах СНД були в 2011 р. [4].

В Росії в 2011 р. було вирощено соняшнику 9062 тис. т, що більше ніж в 2000 р. в 2,5 рази. В Україні в 2011 р. виробництво соняшнику також збільшилося в 2,5 рази та склало 8671 тис. т. На протязі 2000–2008 рр., а також за результатами 2011 р. Росія випереджала Україну з вирощування соняшнику, а на протязі 2009–2010 рр. та в 2012 р. Україна випередила Росію та посіла перше місце за цим показником.

За прогнозами експертів компанії «УкрАгроКонсалт», посівні площі під соняшником в Україні збільшаться у 2015 р. до 5,6 млн. га [5]. Згідно з оцінками інформаційної агенції «АПК-Інформ», в 2015/16 МР обсяг виробництва соняшникової олії в Україні складе 4,5 млн. т, що на 5% більше, ніж очікується в сезоні 2014/15 МР [6].

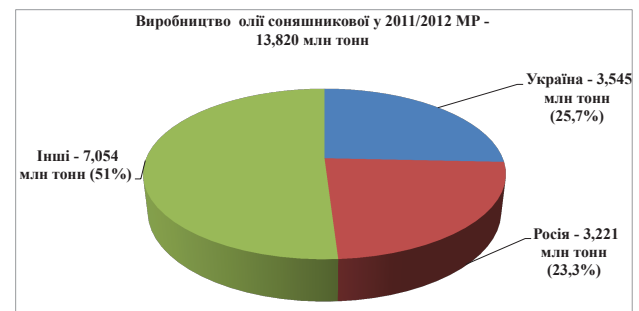


Рис. 5. Питома вага України в світовому виробництві соняшникової олії в 2011/12 МР [1; 3]

Таблиця 4

Тенденції вирощування соняшнику країнами СНД, тис. т

Країни	Роки						
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Україна	3457	4706	6526	6364	6772	8671	8387
Азербайджан	4	16	17	14	16	20	20
Казахстан	105	267	186	368	329	409	400
Киргизстан	40	69	53	58	49	46	46
Молдова	269	331	372	284	382	427	296
Росія	3613	6031	6877	6051	4979	9062	7495
Всього по СНД	7493	11430	14043	13151	12539	18647	16656

Розроблено автором на основі: [1; 3; 4]

Оцінюючи питому вагу України у світовому виробництві нерафінованої олії, можна стверджувати, що за результатами діяльності у 2010/11 МР та у 2011/12 МР Україна посідала перше місце серед світових виробників нерафінованої олії (рис. 5) [1]. Треба зазначити, що кількісні показники щодо випуску нерафінованої олії по роках, які наводить Державна служба статистики України, не співпадають з показниками за періодами маркетингових років (сезонів), які надає асоціація «Укроліяпром» [1; 3].

Питома вага підприємств олійножирової галузі України у світовому виробництві соняшникової олії у 2011/12 МР склала більше 25%, або 3,545 млн. т [1]. Слід зазначити, що основна питома вага у експорті олії належить нерафінованій соняшниковій олії.

За прогнозом експертів USDA, частка України у світовому виробництві соняшникової олії в 2013/14 МР повинна була скласти 29,38%. Тобто можемо констатувати тенденцію до значного збільшення виробництва соняшникової олії в Україні впродовж останніх років [1; 3].

Україна також є безумовним лідером серед експортерів соняшникової олії, здійснюючі більше 50% світового експорту (при внутрішньому споживанні 400–450 тис. т експорт в останні роки становить більше 3,0 млн. тонн олії). Таким чином, соняшник стає найбільш вигідною агрокультурою в Україні, рентабельність якої за останні роки складає у середньому 60%.

У 2011/12 МР Україна стала головним експортером соняшникової олії в світі, і в структурі світового експорту її частка перевищила 55%, або 2,7 млн. т. В 2012/13 МР Україна експортувала 3,47 млн. т соняшникової олії. За даними експертів компанії «УкрАгроКонсалт», з 1 вересня 2013 р. по 23 червня 2014 р. Україна експортувала 3,4 млн. т соняшникової олії, тобто на 5% більше, ніж за весь 2012/13 МР. За прогнозом, експорт у 2013/14 МР досягне 4,1 млн. т – це 57,7% у структурі світового експорту соняшникової олії (рис. 6) [7].

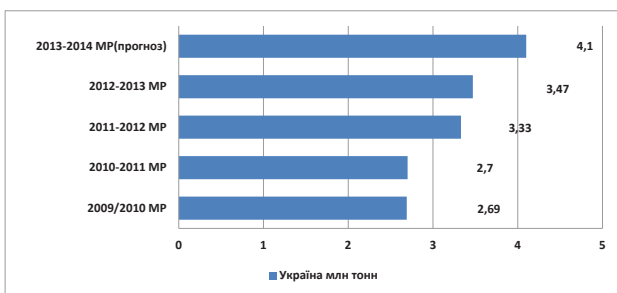


Рис. 6. Динаміка експорту рослинної олії з України, млн. т [7]

Оцінюючи динаміку експорту рослинних олій з України, треба відмітити його значне зростання. Так, збільшення експорту у 2012/13 МР порівняно з 2009/10 МР склало 30%. За вересень-травень 2014/15 МР на зовнішні ринки було поставлено 3,01 млн. т [8].

Згідно з даними митної статистики, у червні 2015 р. Україна експортувала 348,4 тис. т соняшникової олії, що на 31% перевищує показник за травень 2015 р., але на 8% нижче показника за червень 2014 р. За вересень-червень 2014/15 МР Україна поставила на зовнішні ринки 3,4 млн. т соняшникової олії, що на 4% поступається показнику за аналогічні 10 місяців 2013/14 МР [8].

Таким чином, можна констатувати, що експорт соняшникової олії з України в цілому має значну тенденцію до збільшення, але в 2015 р. експорт відносно показників 2014 р. знижується.

Україна здійснює поставки олії до 90 країн світу. На світових ринках основними споживачами її стали країни Близького Сходу, ЄС, СНД, Африки, а також Китай та Індія. Так, найбільший обсяг української соняшникової олії в червні 2015 р. імпортувала Індія (104 тис. т, або 30% від загального обсягу експорту); Іран – 43,5 тис. т (12%); Китай – 38,8 тис. т (11%) [8].

Слід зазначити, що асоціація «Укроліяпром» активно відстоює інтереси національних виробників олійножирової галузі. Як зазначають в асоціації, основною проблемою було і залишається збереження економічних взаємин, які склалися на внутрішньому ринку між сільгоспвиробниками олійної сировини, виробниками олії та кінцевими споживачами. Баланс інтересів у цьому трикутнику можна забезпечити, тільки захистивши сировинний ринок за рахунок збереження дії вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику [1].

Проте здійснюються спроби скасувати вивізне (експортне) мито на насіння соняшнику. Так, у Верховній Раді України 13.05.14 р. був зареєстрований проект закону України № 4858 «Про ставки вивізного (експортного) мита на олію соняшникову (неочищену)» (автори – народні депутати України О.Б. Мирний та І.М. Мірошниченко), яким пропонувалось встановити з 01.01.15 р. вивізне (експортне) мито у розмірі 3% від митної вартості товару на олію соняшникову нерафіновану.

На початку 2015 р. це питання знову загострилося: у Верховній Раді України був зареєстрований законопроект № 1837 від 26.01.15 р. про внесення змін до Закону України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» (автор – народний депутат України А.А. Вадатурський), яким передбачається скасування вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику [9].

Асоціація «Укроліяпром» категорично виступає проти цього, наголошуючи, що в той час як Європейський Союз створює сприятливі умови для експорту українських товарів, зокрема, олії соняшникової, та знімає ввізні мита при їх ввезенні на територію цих країн, в Україні несподівано пропонується обмежити експорт соняшникової нерафінованої олії шляхом запровадження експортного мита [9]. Такі дії, за думкою керівництва асоціації, призведуть до втрати Україною зовнішніх ринків збуту та її лідерських позицій на ньому. Українську нішу на зовнішньому ринку олії соняшникової займе основний конкурент – Російська Федерація, яка поставляє щорічно 1,5–2,0 млн. т соняшникової олії на експорт. Крім того, автори зазначених законопроектів не враховують, що однією з умов ЄС до Угоди про асоціацію є незапровадження Україною нових обмежень експорту товарів [9].

Безумовно, скасування вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику і масовий експорт сировинної бази підприємств галузі не тільки не дасть додаткових надходжень до бюджетів усіх рівнів, як стверджують автори законопроектів, а, навпаки, призведе до зупинки значної частини підприємств олійножирової галузі України, особливо підприємств малої та середньої потужностей, розташованих у невеликих районних містах та селищах через скорочення виробництва та експорту олії, внаслідок чого будуть втрачені робочі місця та значно скоротяться надходження до державного бюджету.

Генеральний директор асоціації «Укроліяпром» С. Капшук наголошує, що «Укроліяпром» негативно оцінює ініціативу щодо скасування експортного мита на насіння соняшнику, оскільки саме мито і є головним стрижнем розвитку галузі: «Якщо до цього Україна вирощувала 2-2,5 млн. т соняшнику і виробляла 1 млн. т олії на рік, то сьогодні ми вирощуємо 11 млн. т, а виробничі потужності з переробки всіх олійних культур зросли до 15 млн. т. В Україні прогнозований урожай олійних культур становить майже 16 млн. т, з них більше 10 млн. т соняшнику, 3,8 – сої, 2,2 – ріпаку, так що маємо всі можливості для їх переробки та отримання близько 5 млн. т рослинної олії» [10].

На думку С. Капшука, скасування Україною експортного мита на насіння соняшнику створить переваги для основного конкурента на ринку соняшникової олії – Росії, яка застосовує експортні мита на всі види олійних культур. Це дозволить Російській Федерації завантажити власні потужності за рахунок українського соняшнику, нарощувати виробництво соняшникової олії і поступово витіснити українську олію з традиційних ринків збуту. Також зацікавлені у скасуванні мита Туреччина та інші країни Європейського Союзу, які закуповують українську соняшкову олію: навіть закуповувати олію, коли можна завезти для переробки соняшник, завантаживши свої підприємства [10].

**Висновки.** Проведене дослідження демонструє, що олійножирова галузь України є однією з провідних переробних галузей вітчизняної економіки, яка навіть в умовах світової фінансової нестабільності та економічної кризи демонструє значне зростання виробництва та експорту продукції.

Аналіз виробництва соняшникової олії в Україні на протязі 2000–2013 рр. та протягом січня–квітня 2014 р. дозволяє зробити наступні висновки:

- найбільші олійножирові підприємства України входять до складу асоціації «Укроліяпром». Підприємствами асоціації охоплено понад 90% вітчизняного виробництва рослинних олій, понад 80% виробництва маргаринової продукції та близько 40% виробництва майонезу;

- створення асоціації «Укроліяпром» дозволило зберегти виробничі фонди та спеціалістів олійножирової галузі, сприяло формуванню та розвитку галузевої нормативно-технічної та технологічної документації, створенню єдиного інформаційно-аналітичного простору;

- олійножирова галузь України є інвестиційно привабливою, і в її розвиток спрямовуються значні інвестиції як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів;

- виробничі потужності з переробки олійної сировини в Україні збільшилися з 2,4 млн. т у 1998 р. до 14 млн. т у 2013 р., або в 5,3 рази, а використання цих потужностей за цей період збільшилось з 30% до 85%;

- за 15 останніх років було збудовано 27 нових заводів та модернізовані майже всі підприємства галузі, що надало змогу створити більше 50 тис. нових робочих місць;

- в Україні збільшується виробництво продукції з високою доданою вартістю (рафінована, дезодорована олія, маргарин і спеджири, майонез тощо);

- виробництво соняшникової нерафінованої олії у 2013 р. по відношенню до 2005 р. зросло в 2,37 рази – з 1381 тис. т до рівня 3269 тис. т. Протягом цього періоду найбільші обсяги виробництва

були у 2012 р. – 3798,7 тис. т. Виробництво нерафінованої олії за січень–квітень 2014 р. збільшилося на 22,2% у порівнянні з січнем–квітнем 2013 р. та склало 1489 тис. т;

- щорічні обсяги виробництва рафінованої олії в Україні складають до 600 тис. т, або 15% від загальних обсягів виробництва соняшникової нерафінованої олії. Обсяги експорту соняшникової рафінованої олії щорічно знаходяться у межах 200 тис. т, що складає 30% від обсягів її виробництва;

- найбільшим попитом на світовому ринку користується соняшникові нерафінована олія, що поки обмежує можливість значного зростання виробництва соняшникової рафінованої олії в Україні;

- серед країн СНД Україна є лідером у виробництві нерафінованої соняшникової олії, конкуруючи тільки з Росією;

- питома вага України у світовому виробництві нерафінованої олії складає більше 25% від загального обсягу виробництва;

- Україна є лідером серед експортерів соняшникової олії, займаючи більше 50% світового експорту. У той же час за вересень–червень 2014/15 МР Україна поставила на зовнішні ринки 3,4 млн. т соняшникової олії, що на 4% поступається показнику за аналогічні 10 місяців 2013/14 МР ;

- ефективний розвиток підприємств олійножирового комплексу України значною мірою буде залежати від технічного переозброєння та застосування сучасних технологій переробки олійних культур, а також від реалізації науково обґрунтованих стратегій розвитку цих підприємств, що базуються на партнерстві з виробниками сировини та збереження захисної дії вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukroilprom.org.ua/>.
2. Листопад В. Масложировая отрасль Украины: четыре года независимости от ВТО / В. Листопад // Тези доп. на XII Міжн. конф. «Масложировая индустрия – 2012» (Санкт-Петербург, 24–25 жовтня 2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sambros.ru/index.php/publikacii/maslozhirovaya-otrasl-ukrainy-chetyre-goda-nezavisimosti-ot-vto.html>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Україна та країни СНД, 2012: Статист. збірник / Державна служба статистики України; відповід. за випуск О.А. Вишнеvsька. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 92 с.
5. Прогноз урожаю олійних культур на 2015/16 МР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukroilprom.org.ua/?q=node/95>.
6. В Украине с начала МГ произведено 3,28 млн. тонн подсолнечного масла – Минэкономразвития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apk-inform.com/ru/news/1047689#.Va3cbaTtmko>.
7. Офіційний сайт Інформаційно-аналітичного агентства «Союз-Інформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.souz-inform.com.ua>.
8. В 2015/16 МГ Украина сохранил первое место в мире по производству и экспорту подсолнечного масла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.apk-inform.com/ru/conferences/ugc2015\\_kiev/news/1048590#.Va3a26Ttmk](http://www.apk-inform.com/ru/conferences/ugc2015_kiev/news/1048590#.Va3a26Ttmk).
9. Снижение либо полная отмена импортных квот ЕС позволит изменить структуру экспорта украинской масложировой продукции // Інформ.-аналіт. агентство «АПК-Інформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.apk-inform.com/ru/press\\_conf/May5/news/1029994#.U67uFpR\\_uGM](http://www.apk-inform.com/ru/press_conf/May5/news/1029994#.U67uFpR_uGM).
10. Отмена экспортной пошлины на подсолнечник погубит масложировую отрасль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukroilprom.org.ua/?q=node/88>.

УДК 005:504

Lozovska N.N.

Postgraduate

National University of Food Technologies

## USING THE EXPERT ASSESSMENTS TO DETERMINE THE IMPORTANCE OF QUALITY AND EFFICIENCY INDICATORS OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

The process of using the expert assessments to determine the importance of quality and effectiveness of environmental management is researched in this article. The expert determination is given. Using the coefficient of concordance is established that there is a certain order in relation to the indicators of importance of the effectiveness of environmental management in the results of the examination. It has been determined the degree of each expert's influence to the generalized groups co-ordination. The degree of co-ordination has been determined

**Keywords:** environmental management, quality of environmental management, efficiency of environmental management, coefficient of concordance, expertise, resource consumption.

### Лозовська Н.М. ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ВАЖЛИВОСТІ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті здійснено дослідження процесу використання експертних оцінок для визначення важливості показників якості та ефективності екологічного менеджменту. Наведено визначення експерта. З допомогою коефіцієнта конкордації встановлено, що в результатах експертизи є певний порядок стосовно показників важливості ефективності екологічного менеджменту. Визначено, в якій мірі кожний експерт впливає на узагальнену узгодженість групи. Визначено ступінь узгодженості думок експертів.

**Ключові слова:** екологічний менеджмент, якість екологічного менеджменту, ефективність екологічного менеджменту, коефіцієнт конкордації, експертиза, ресурсоемність.

### Лозовская Н.Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВАЖНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье проведено исследование процесса использования экспертных оценок для определения важности показателей качества и эффективности экологического менеджмента. Приведено определения эксперта. С помощью коэффициента конкордации установлено, что в результатах экспертизы есть определенный порядок относительно показателей важности эффективности экологического менеджмента. Определено, в какой мере каждый эксперт влияет на обобщенную согласованность группы. Определена степень согласованности мнений экспертов.

**Ключевые слова:** экологический менеджмент, качество экологического менеджмента, эффективность экологического менеджмента, коэффициент конкордации, экспертиза, ресурсоемность.

**Statement of the problem.** Indicators of quality and efficiency of environmental management are the basis for determining the efficiency of the environmental management system's functioning. It is necessary to carry out the examination to determine the importance of indicators of quality and efficiency of environmental management that gives you the opportunity to specify a particular order in the relative importance of performance indicators for environmental management.

**Analysis of recent researches and publications.** Issues of environmental management at the enterprises in the current economic conditions has been researched by such domestic and foreign scientists as S.E. Derjaguina, V.A. Astafyeva, N.N. Strukova, L.V. Strukov, V.G. Potapenko, V.V. Karmanov, G.S. Arzamasova, B.C. Karmanova and other.

**The selection of unsolved the problem.** Taking note of the urgency of environmental problems in modern enterprises, the problem of defining the importance of indicators of quality and efficiency of environmental management appears.

**The purpose of the article.** To propose a methodology of research the process of the using the expert assessments to determine the significance of indicators of quality and efficiency of environmental management.

**The main material.** To account for the significance of each of the indicators in the quality and effectiveness of environmental management need to carry out the examination. In this case you need to refer to the opinion of experts. An expert is a competent specialist on a particular issue, whose estimates and judgments about the examination object are taken into account when you make a decision. The predicted expert assessment reflects the individual views of experts about the

prospects for the development of the object and bases on the mobilization of professional experience and intuition. Under the expertise we understand the measurement of certain characteristics of an object before making a decision.

Examination of the importance of indicators for environmental management is carried out in the following stages:

1. Statement of the examination purpose is the determining the role of each indicator in the scorecard assessment of the effectiveness of environmental management;
2. The construction of examination objects or their characteristics – the system of indicators of the 6 main characteristics of the effectiveness of environmental management in dynamics of 2009–2013 on the totality of the studied companies.
3. Establishment of an expert group (see tab. 1).
4. Definition of expert assessment and presentation of expert examinations – questionnaires.
5. Carrying out the examination is the distribution and organization of feedback with the experts who live in different cities.
6. Processing and analysis of examination results.
7. Re-examination, if there is a need to clarify or convergence of experts' opinions in the expert survey this stage is not applied because a highly professional group of experts provided assessments that have a high degree of consistency. And gradual process of experts' elimination with the calculation of the consistency of opinions for remained experts, allowed to determine the range of experts with an original point of view, which differs from total. If necessary, you can conduct a further survey for the installation of explanations for these differences.

8. The formation of variants of the recommendations is based on the highest summarizing assessment of indicators of environmental management.

The analysis of competence in the present study should be carried out with the help of special questionnaires. In the answers the candidates have demonstrated their business and professional qualities, as well as analytical skills. To determine whether a potential expert meets the demands the questionnaire was used. Experts in determining the importance of performance indicators for environmental management were environmentalists and senior managers of the food industry. Experts in determining the importance of quality indicators for environmental management have been the teacher of ecology, biology, engineer, medical officers, specialist sanitary-epidemiological station, forestry workers and veterinarian. Additionally, the assessment of the competence of the expert was proposed. Each expert determined the measure of his knowledge on the subject, in other words he had made a self-assessment on a 10-point scale. The value of score for self-assessment: 0 – the expert does not understand the issue; 1, 2, 3 – expert versed in the issue little, but it belongs to the circle of his interests; 4, 5, 6 – expert versed in the issue satisfactorily, but he is not directly involved in the practical solution it; 7, 8, 9 – expert versed well in the issue, he is involved in practical decision; 10 – issues belong to the circle of narrow specialization of the expert.

It is established that in the given results there is a certain order in the relative importance of indicators for environmental management (tab. 1) and there is an ability to determine their actual ratings. This is evidenced by the sum of squared deviations and the coefficient of concordance, which allowed us to assess the degree of consistency in the opinions of experts ( $m$  – number of experts;  $n$  – number of signs).

$$d_i^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2 - \frac{(\sum S_i)^2}{n}; d_i^2 = 8920 - (210)^2/6 = 1570,$$

$$w = \frac{12 \cdot d_i^2}{m^2(n^3 - n)}; w = \frac{12 \cdot 1570}{10^2(6^3 - 6)} = 0,8971;$$

Since the value corresponds to the significance level that is within (0,0053; 0,015), the hypothesis of inconsistent opinions of experts reject with probability of error that does not exceed 0.015. Concordance factor takes values from 0 to 1. The higher the value of coefficient of concordance, the higher the degree of consistency of expert opinions. When  $w=1$  there is consistency of experts opinions; if  $w=0$ , the consistency is almost absent.

Statistical significance of the coefficient of concordance has been tested by Pearson criterion  $\chi_p^2$ .

$$\chi_p^2 = \frac{12d_i^2}{m \times n(n-1)},$$

$$\chi_p^2 = \frac{12 \times 1570}{10 \times 6(6-1)} = 62,8.$$

The calculated value of  $\chi_p^2$ , is compared with the table value ( $m-1$ ) degrees of freedom and a confidence level ( $P=0,95$  or  $P=0,99$ ). If  $\chi_p^2 > \chi_{table}^2$ , the coefficient of concordance is significant, if  $\chi_p^2 > \chi_{table}^2$ , it is necessary to increase the number of experts. For the survey at 10-1 degrees of freedom and  $P=0,95$   $\chi_{table}^2=3,325$ , and for  $P=0,99$   $\chi_{table}^2=2,088$ . And in both cases,  $\chi_p^2 > \chi_{table}^2$ , therefore, the coefficient of concordance is statistically significant.

We can finally arrange the indicators of environmental management on their importance according to the sums of the numbers. So, the indicator “of the amount of used water per manufactured products” takes the first place, “the volume of emissions (carbon dioxide), which falls per unit of manufactured products”, the second place, “the carrying capacity of an enterprise” – the third place, “pollutant emissions in kilograms per unit of output” the fourth place, “pollutant emissions in the current year as a percentage of the emissions in the base year” – the fifth; “total amount of waste and the dynamics of their compliance with the limits” – the sixth place.

When assessing the consistency of experts' opinions it is important to determine the degree of each expert affects generic consistency group. For this one expert consistently excludes from the calculation and the coefficient of concordance calculates without consideration of the views of the excluded expert (see tab. 2).

Therefore, the exclusion of the second, ninth and tenth of experts has a positive effect on the consistency of experts' opinions. On the contrary, alternately off 1st, 3rd, 4th, 5th, 6th, 7th, 8th experts reduce the overall coherence of the entire group. And equally reduces the coherence of the views exclude 3rd, 4th, 6th, 7th experts to 0,8899.

The exception of the 1st, 5th and 8th experts reduce equally the coherence to 0,8956. An exception from the aggregate of the individual experts that having an original point of view must be done with great care. In the process of multistage expertise we can see the possible cases when such experts will attract to their side a significant part of the group.

The range of experts' opinions which essentially reflects the consistency of the views assessed, except

Table 1  
The results of the survey regarding to the importance of performance indicators environmental management

	Index	Expert's number									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Self-assessment	7	10	10	10	10	10	10	10	10	10
1	The carrying capacity of an enterprise	19	21	18	17	18	15	17	17	14	13
2	Emissions into the atmosphere (carbon dioxide) per unit of product produced	15	14	19	18	19	23	21	16	15	14
3	Number of used water per unit of output	34	33	29	33	34	35	36	37	31	30
4	Pollutant emissions in kilograms per unit of output	14	13	15	13	13	12	12	14	17	17
5	Emissions pollutants in the current year relatively to the percentage of the emissions in the base year	10	8	11	10	6	8	8	9	5	8
6	Total amount of waste and the dynamics of their compliance with the limits	8	11	8	9	10	7	6	7	8	8
	The total score	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Grouped by the author according to the results of a survey of experts

Table 2

**Assessment of the consistency of survey results on the importance of performance indicators environmental management system indicators variation**

Indicator	rating (scales for multivariate mean)	variance mean	square (standard) deviation	Coefficient of variation
The carrying capacity of an enterprise	16,9000	5,6556	2,3781	0,1407
Emissions into the atmosphere (carbon dioxide), which falls per unit of manufactured products	17,7000	8,0111	2,8304	0,1599
The number of used water falls on unit made products	34,2000	5,5111	2,3476	0,0686
Emissions of polluting substances in kilograms, that are unit made products	14,2000	4,8444	2,2010	0,1550
Emissions of pollutants in the current year as a percentage of the emissions in the base year	8,6000	2,9333	1,7127	0,1992
Total amount of waste and the dynamics of their compliance with the limits	8,4000	2,2667	1,5055	0,1792

for the coefficient of concordance, with the help of other statistical indicators, including (see tab. 2)

The system of indicators reflects the degree of consistency of opinion in general (coefficient of concordance) and in separate directions. Basically, for individual indicators, such estimates are consistent. But the greatest degree observed in terms of “the amount of water used per manufactured products” (the coefficient of variation 0,0686 or 6,86%) and “the carrying capacity of an enterprise” (the coefficient of variation 0,1407 or 14,07%). The most variable of the experts’ assessments relate to the indicator “Total amount of waste and the dynamics of their compliance with the limits” (the coefficient of variation 0,1792 or 17,92%) and the indicator “Emissions of pollutants in the current year as a percentage of the emissions in the base year” (the coefficient of variation 0,1992 or 19,92%).

**Conclusions.** The main advantages of these methods are the maximum utilization of individual experts’ abilities and minor psychological pressure on the individual performer. However, these methods are almost not suitable to predict the most common strategies because of limited knowledge of one expert specialist on the development of related fields of science. To avoid (or reduce the impact) of such a defect we can use the col-

lective methods of expert estimations. The essence of collective expert assessment for the development of the projections is in the definition of agreed expert opinion on perspective directions of development of object of forecasting, previously formulated by individuals, and the evaluation of trends in the development of object that cannot be determined using other methods (e.g., analytical calculation, experiment, etc).

**REFERENCES:**

1. Deryahyna, S.E., Astafijeva, M.N., Strukova, L., 2007. Ecologically management in the enterprise. Ekaterinburg: YPՅ UrORAN – USTU UPY.
2. Ryzhkov, E., 2009. Environmental Management and Auditing . The manual. 3rd edition, enlarged. K.: Publishing House “Professional”, 208 p.
3. Kormyna, L.A., Beldeeva, L.N., 2008. Ecologically management and audit. Alt. state. Sc. University of ym.Y.Y.Polzunova . Barnaul: Publishing House “ABC”, 128 p.
4. Svytkyn, M., Matsuta, V.D., Rahlyn, K.M., 2002. Ecologically Management Systems: Methods and Practice of application. St. Petersburg: Publishing House of St. Petersburg VSEHEY. 243 p.
5. Lozovskaya, N.M., 2014. Method of forming an integrated assessment model of efficiency and quality of environmental management for the food industry. Global and national problems of Economics, 2, pp. 599–603.

УДК 339.138:005.658

**Маловичко С.В.**

*кандидат економічних наук,  
завідувач кафедри маркетингу та менеджменту  
Донецького національного університету економіки та торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

## ТОРГІВЛЯ ЯК ГАЛУЗЬ ГОСПОДАРСТВА: ОКРЕМІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

У статті узагальнено та здійснено періодизацію теорій торгівлі. Проведено моніторинг показників зовнішньої і внутрішньої торгівлі в Україні. Виявлено причини зменшення показників торгівлі в Україні. Розроблено заходи, спрямовані на активізацію торгівлі та ділової активності в державі.

**Ключові слова:** торгівля, обмін, теорії торгівлі, міжнародна торгівля, заходи, спрямовані на активізацію торгівлі, причини зменшення обсягів торгівлі.

### **Маловичко С.В. ТОРГОВЛЯ КАК ОТРАСЛЬ ХОЗЯЙСТВА: ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

В статье обобщены и периодизированы теории торговли. Проведен мониторинг показателей внешней и внутренней торговли в Украине. Выявлены причины снижения показателей торговли в Украине. Разработаны мероприятия, направленные на рост торговли и деловой активности в государстве.

**Ключевые слова:** торговля, обмен, теории торговли, международная торговля, мероприятия, направленные на рост торговли, причины уменьшения объемов торговли

### **Malovychko S.V. TRADE AS INDUSTRY OF ECONOMY: SEPARATE ASPECTS OF THEORY AND PRACTICE**

In the article generalized and a division into periods of trade theories is carried out. Monitoring of indexes of foreign and internal trade is conducted in Ukraine. Reasons of reduction of indexes to trade are deduced in Ukraine. The events sent to the height of trade and business activity in the state are worked.

**Keywords:** trade, exchange, trade theories, international trade, events, sent to the height of trade, reason of reduction of volumes to trade.

**Постановка проблеми.** Торгівля є ланкою, що знаходиться між виробництвом та споживанням у системі розподілу готового продукту. Якщо розглядати товарно-грошові відносини як систему, що складається з підсистем зовнішньої торгівлі всіх країн світу, отримуємо міжнародну торгівлю. Міжнародна торгівля є тим інструментом, за рахунок якого країни отримують вигоду, збільшують експортні поставання, що спричиняє підвищення зайнятості, одержують дохід, отриманий за умови обміну, що може бути джерелом накопичення капіталу, спрямованого на економічний розвиток.

В умовах стрімкого розвитку міжнародних економічних відносин торгівля стає провідною галуззю економіки як розвинених, так і держав, що розвиваються. Нинішній стан розвитку суспільства характеризується багатогранністю, масштабністю і філігранністю змін. Однією із сучасних тенденцій є безпрецедентний синтез досягнень науково-технічного прогресу з економічними, соціальними, політичними та іншими кризовими явищами у світі. Все це призводить до потреби узагальнення та переосмислення теорій, що спромоглися забезпечити наукову основу суспільних та економічних відносин.

Теорії торгівлі можуть значно допомагати в управлінні як на державному рівні, так і на рівні підприємств, більш ефективно та результативно зосереджуватися на критичних питаннях.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемами торгових відносин і торгівлі займались багато вітчизняних і зарубіжних науковців. Як економічну категорію «торгівлю» досліджували: П. Самуельсон [1], Б. Баласса [2; 3], А. Сміт [4], П. Кругман [5] та інші. В наукових роботах українських вчених проблеми торгівлі, торгових відносин, їх розвиток, специфіка та тенденції відображено у роботах Н.Ю. Возіянова [6], А.А. Задоя [7], І.Л. Сазонець [8], В.В. Апопія [9], Н.О. Голошубова [10], Л.О. Лігоненко [11; 12], А.А. Мазаракі [13], Л.О. Омеляно-

вич [14], А.С. Савощенко [15], Л.М. Яцун [16] та ін.

Однак не всі проблеми висвітлені достатньо ґрунтовно, зміст опублікованих наукових праць по-різному тлумачить теорії торгівлі, що значною мірою потребує узагальнення та структуризації.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення теорій торгівлі, обґрунтування висновку, що екстраполяція наукових знань є головним фактором розвитку явищ, зокрема торгівлі. Для цього ми ставимо такі завдання: по-перше, здійснити періодизацію теорій торгівлі, по-друге, провести моніторинг показників зовнішньої і внутрішньої торгівлі в Україні, по-третє, виявити причини зменшення показників торгівлі в Україні, по-четверте, розробити заходи, спрямовані на активізацію торгівлі та ділової активності в державі.

У статті використано методи дослідження, такі як аналіз, порівняння, систематизація, табличний метод, групування та інші.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині, у період інтенсивної глобалізації світової економіки, розвиваються як сучасні форми взаємовідносин між державами, так і класичні форми взаємодії, що існують вже упродовж декількох століть. У зв'язку з цим є науковий інтерес повернення до витоків формування світового ринку і аналіз досягнень науково-економічної думки того часу [17, с. 29].

У загальному значенні «торгівля» – це організований у певній послідовності процес товарно-грошового обміну, що відбувається в часі й просторі та відображає сукупність економічних відносин з приводу обміну продуктами праці й задоволення потреб споживачів у товарах і послугах у тому вигляді, в який часі в такому місці, які відповідають їх вимогам [18].

Wikipedia визначає «торгівлю» як процес обміну товарами, послугами, цінностями і грошима. У широкому значенні – як вид підприємницької діяльності, пов'язаний з купівлею-продажем товарів [19].



Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» визначає «торгівлю» як будь-які операції, що здійснюються за договорами купівлі-продажу, міни, поставки й іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на товари (ст. 1) [20].

У Податковому кодексу України [21] використано терміни «торговельна діяльність», «торгівля валютними цінностями», «торгівля іноземною валютою» та «торгівля в розстрочку», кожен з яких має власне визначення. «Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 15.06. 2006 р. № 833 [22], використовує термін «торгівля» у значенні, наведеному в Державному стандарті України (далі – ДСТУ) 4303-2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та

визначення понять» і ДСТУ 4281-2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація», згідно з якими торговельна діяльність – це ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для отримання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам, посередницькі операції або діяльність із надання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача [23].

Відповідно до п. 1 ст. 263 Господарського кодексу господарсько-торговельною є діяльність, що її здійснюють суб'єкти господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг [24].

Таблиця 1

**Еволюційний перегляд періодизації теорій торгівлі**

Теорії торгівлі	Засновники	Період виникнення
<b>1. ПЕРІОД ДЕМАРКАЦІЇ БАЗИСНИХ ІМПЕРАТИВІВ</b>		
Меркантилізм ( <i>Mercantilism</i> )	Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьєн, Ч. Дейвіантом, Ж.Б. Колберт, В. Петті	XVI до XVIII ст.
Модель Девіда Х'юма ( <i>David Hume Model</i> )	Д. Х'юм	1711–1776 рр.
Теорія абсолютних переваг Адама Сміта ( <i>Absolute advantage theory</i> )	А. Сміт	1723–1790 рр.
Теорія порівняльних переваг ( <i>Comparative advantage theory</i> )	Д. Рикардо, Р. Торренс,	1817 р.
Теорія міжнародної вартості або теорія взаємного попиту ( <i>Reciprocal demand theory</i> )	Д.С. Милль	1844 р.
<b>2. ПЕРІОД ЕКВІФІНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ</b>		
Гіпотеза «конкуруючих груп»	Д. Керні	1793–1879 рр.
Теорія розміру країни ( <i>Theory of Country Size</i> )		
Теорія загальної рівноваги у міжнародній торгівлі	А. Маршалл, Ф. Еджворт, В. Парето	1842–1924 рр.
Теорія Хекшера-Оліна, або теорії факторних пропозицій ( <i>The factor-proportions theory, Heckscher-Ohlin model</i> )	Е. Хекшер, Б. Олін	20-30-ті рр. XX ст.
Теорія Самуельсона і Столпера ( <i>The Stolper-Samuelson theorem</i> ), або теорія вирівнювання цін на фактори виробництва	П. Самуельсон, В. Столпер	1948 р.
Парадокс Леонт'єва ( <i>Leontief's paradox</i> )	В. Леонт'єв	50-ті рр.
Теорія технологічного розриву ( <i>Theory of technological gap</i> )	М. Познер	1961 р.
Теорема Рибчинського ( <i>Rybczynski theorem</i> )	Т. Рибчинський	1955 р.
Теорія митного союзу ( <i>Theory of Customs Union</i> )	Дж. Вінер	50-ті рр.
Життєвий цикл товару ( <i>Product cycle theory</i> )	Р. Верной, Ч. Киндельбергер, Л. Вельс	1966 р.
Теорія подібності країн ( <i>Country similarity theory</i> ), або теорія перехресного попиту ( <i>Theory of Overlapping Demand</i> )	Стефан Б. Ліндер	1961 р.
Теорія внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі ( <i>Intra-industry trade theory</i> )	Х. Грубель, П. Ллойд, Б. Баласса, К. Ланкастер, П. Кругман, П. Армінгтон, Е. Хелпман	60-ті рр. XX ст.
<b>3. НОВІТНІЙ ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ПЕРІОД</b>		
Теорія економії на масштабах виробництва, або теорія спеціалізації виробництва	П. Кругман і К. Ланкастер, М. Кемп	Початок 80-х рр. XX ст.
Теорія конкурентних переваг ( <i>Porter's competitive advantage theory</i> )	М. Портер	90-ті рр. XX ст.
Теорія спеціалізації виробництва ( <i>The theories of specialization</i> )		
Теорія міжнародних невідповідностей та асиметрій ( <i>Franzois Perroux</i> )	Ф. Перру	50-ті -70 -ті рр. XX ст.
<b>4. ЕКЛЕКТИЧНИЙ ПЕРІОД</b>		
Еклектична теорія інтернаціоналізації виробництва послуг	Даннінг, Ендервік	90-х рр. XX ст.
Теорія зовнішньоторговельної діяльності фірм		90-х рр. XX ст.
Теорія Цоллекома	Р. Цоллеком	90-х рр. XX ст.
Нова Теорія світової торгівлі П. Кругмана ( <i>New Trade Theory</i> )	П. Кругман	80-ті XX ст.

Розроблено автором на основі [1– 5; 8; 17; 25–31]

Таблиця 2

## Причини зменшення показників торгівлі в Україні

Синкретичні причини	Іманентні причини
коливання цін на міжнародних ринках;	девальвація національної валюти;
економічна активність закордонних партнерів-конкурентів, що призводить до негативної динаміки у зовнішній торгівлі;	складна політична ситуація в країні;
волатильність взаємних курсів валют із країнами-партнерами;	суттєве зменшення інвестицій та інвестиційного попиту;
обмеження постановня окремих товарів з різних причин;	падіння купівельної спроможності населення;
ускладнення митного режиму окремих країн;	загальноекономічна слабкість України
зміна попиту на продукцію, зокрема на вироблену вітчизняними підприємствами;	
кредитні обмеження на міжнародних ринках;	
зростання геополітичної напруженості у світі	

Розроблено автором

Сучасна світова торгівля суттєво відходить від попередніх етапів насамперед тому, що дуже вагома її частка складається з товарообігу між материнськими і дочірніми компаніями і філіями найбільших компаній. Отже, пояснення економічної основи міжнародної торгівлі на базі теорії лише однієї теорії не дає аргументованих результатів та потребує їх поєднання (табл. 1).

Підсумовуючи зазначені групування, було виділено чотири основні етапи розвитку теорій торгівлі: період демаркації базисних імперативів, період еквіфінальних перетворень, новітній трансформаційний та еkleктичний періоди.

Зазначимо, що жодна з наведених теорій торгівлі не позбулася своєї дієвості. Їх головне значення – пояснювати та певною мірою впливати на процеси, що відбуваються в сучасному світі, надавати гносеологічні можливості до розуміння тенденцій розвитку торгівлі та екстраполяції їх наукових знань на практично-емпіричні явища.

Згідно з офіційними даними Державної служби статистики України оборот зовнішньої і внутрішньої торгівлі в Україні значно зменшився.

За даними Держстату України, у січні–лютому 2015 р. експорт товарів становив 5 973,1 млн дол. США, імпорт – 5 866,4 млн дол. Порівняно із січ-

Таблиця 3

## Заходи, спрямовані на активізацію торгівлі та ділової активності

Інституційні	
забезпечення статичності та стабільності державного регулювання та національного законодавства у сфері торгівлі;	
забезпечення передбачуваності правового регулювання торгових відносин;	
розвиток інституціональної структури регулювання економічної діяльності;	
нівелювання невизначеності та можливих додаткових ризиків для господарчих суб'єктів;	
спрощення повернення і вдосконалення системи стягування податку на додану вартість;	
забезпечення недискримінаційного доступу авіаційних компаній держав-партнерів до авіаційної інфраструктури, розширення повітряних сполучень між державами;	
вдосконалення механізмів ліцензування товарів і технологій;	
формування національних переліків промислових і агропромислових виставок, які видають посвідчення об демонстрації незахищених експонатів, і взаємне визнання цих ліцензій;	
розвиток і екстраполяція принципів єврологістики;	
підтримка зовнішніх і внутрішніх контрагентів в рамках процедур державних закупівель;	
формування системи преференцій для виробників товарів і послуг;	
стимулювання платоспроможного попиту на товари з високою доданою вартістю за допомогою координації державних закупівель;	
екстраполяція кращих світових практик управління сектором торгівлі (торгові кредити, експортні гарантії, страхування експорту тощо);	
надання пільг підприємствам, що виробляють продукцію по номенклатурі з переліку, який повинен визначитися галузевими експертами;	
впровадження механізмів страхування трансграничних поставок товарів і послуг;	
гармонізація законодавства в сфері торгівлі із законодавствами країн-партнерів	
Екзогенні	Мікроекономічні
забезпечення взаємного доступу до ринку транспортних послуг, до вантажної бази шляхом використання хмарних тендерних платформ з контролем учасників і угод;	створення транспортно-логістичної карти партнерів (вантажні потоки, продуктивність складської діяльності, споживачі (ритейлери), постачальники та ін.);
забезпечення прямого доступу інвесторів і професійних учасників до фінансових ринків держав-партнерів;	
використання ефективних фінансових механізмів для розвитку торгових стосунків між державами	моніторинг вантажних перевезень партнерів та конкурентів
доступ до ринку транспортних послуг країн-партнерів;	
узгодження макроекономічної політики держав-партнерів;	
доступ до ринку транспортних послуг країн-партнерів;	
вдосконаленням механізму платіжно-розрахункових стосунків між резидентами держав;	
лібералізація і формування спільного (єдиного) ринку електронних послуг	

Розроблено автором на основі [33–35]

нем-лютим 2014 р. експорт скоротився на 33,7% (на 3 034,0 млн дол.), імпорт – на 37,0% (на 3 441,5 млн дол.). Позитивне сальдо становило 106,7 млн дол. (у січні-лютому 2014 р. негативне – 300,9 млн дол.). Імпорт товарів із країн Європейського Союзу становив 2 463,5 млн дол., або 42,0% від загального обсягу, та зменшився проти січня-лютого 2014 р. на 750,0 млн дол., або на 23,3% (за січень-лютий 2014 р. обсяг імпорту становив відповідно 3 213,5 млн дол. та 34,5%). Обороти підприємств оптової торгівлі за січень-березень 2015 р. становив 243,5 млрд грн. Фізичний обсяг оптового товарообороту порівняно із січнем-березнем 2014 р. склав 82,3%. Обороти роздрібною торгівлі за січень-березень 2015 р. становив 219,7 млрд грн., що складає 76,1% від обсягу січня-березня 2014 р. У структурі обороту роздрібною торгівлі на організовані та неформальні ринки припадало 31,2% [32].

Доцільно з'ясувати причини, що призвели до зменшення показників торгівлі в Україні, які були об'єднані у дві групи: синкретичні – ті, що впливають ззовні, та іманентні – безпосередньо притаманні торговим процесам в Україні (табл. 2).

Аналіз причин, що вплинули на уповільнення торгівельних процесів та зменшення обсягів торгівлі в Україні, дозволяє розробити рекомендації щодо покращення динаміки і підвищення обсягів торгівлі. Заходи, спрямовані на активізацію торгівлі та ділової активності нами було згруповано у три кластери: інституційні, екзогенні та мікроекономічні (табл. 3).

Інституційні заходи розкривають вирішальну роль держави в уповільненні темпів падіння обсягів торгівлі в країні та окреслюють вектор розвитку торговельних відносин в майбутньому. Мікроекономічні заходи стосуються суб'єктів господарювання, що активно беруть участь в процесах обміну та своєю позицією і діями спроможні впливати на ринок.

Екзогенні заходи походять як від держави, так і від дій підприємців та спрямовані на зовнішніх партнерів.

**Висновки.** Незважаючи на негативні тенденції, що притаманні процесам торгівлі в Україні, галузь торгівлі має значний потенціал росту та найближчим часом може стати одним із секторів української економіки, що буде найбільш динамічно розвиватися. Отже, торгівля як економічне явище пов'язана з конкуренцією, викликає необхідність вдосконалення підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Самуельсон П. Економіка / П. Самуельсон. – М. : МПО Алгон, 1992. – С. 273. – 2 т.
2. Balassa, B., 1979. Intra-industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy, World Bank Staff Working Papers, nr 312.
3. Balassa, B., 1975. European Economic Integration. N.Y.: American Elsevier Publishing Company Inc. 416 p. 2. Barro, R., Sala-i-Martin, X., 1992. Convergence. The Journal of Political Economy, Chicago, 100(2). pp. 223–251.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
5. Krugman, P., Venables, A., 1995. Globalization and the Inequality of Nations. The Quarterly Journal of Economics, 110(4), pp. 857–880.
6. Возіянова Н.Ю. Внутрішня торгівля України: теоретичний базис, моніторинг, моделі розвитку : моногр. / Н.Ю. Возіянова : наук. ред. О.М. Азарян ; Донецьк. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – 516 с.
7. Задоя А.А. Численность населения как фактор экономической динамики / А.А. Задоя // Европейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1(10). – С. 50–58.
8. Сазонець І.Л. Сутність та основні концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації / І.Л. Сазонець, Ю.М. Варич. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 275 с.
9. Apopii, V.V. Suchasni problemy ta stratehichni priorityety rozvytku vnutrishnoyi torhivli Ukrainy [Current problems and strategic priorities of domestic trade Ukraine] / V.V. Apopii // Visnyk DonDUET. 2005. – № 4. – S. 145–153.
10. Holoshubova N. Rozdribna torhivelnna mrezha Ukrainy: stan i tendentsii rozvytku [Retail chains Ukraine: state and development trends] / N. Holoshubova // Ekonomika Ukrainy. – 2008. – № 9. – S. 74–85.
11. Lihonenko L.O. Investytsiina pryvabyvist ukraïnskoi torhivli: realii ta perspektyvy [Investment attractiveness of Ukrainian trade: Realities and Prospects] [Electronic resource] / L.O. Lihonenko. – Mode of access : <http://www.who-is-who.com.ua>.
12. Lihonenko L.O. et al. Transformatsiini protsesy v torhivli Ukraini [Transformation processes in Ukraine trade] / L.O. Lihonenko. – Kyiv : KNTEU, 2009.
13. Mazaraki A.A. Vsi dorohy vedut ... do torhivli [All roads lead to... trade] [Electronic resource] / A.A. Mazaraki. – Mode of access : [www.vpf.com.ua](http://www.vpf.com.ua).
14. Omelianovych L.O. Torhivlia Ukrainy: evoliutsiini zminy i suchasnyi stan [Trade Ukraine: evolutionary changes and current status] / L.O. Omelianovych // Ukraina torhivelnna. Imidzh torhivli ta servisu. – 2007. – № 2. – S. 43–47.
15. Savoshchenko A.S. Infrastruktura tovarnogo rynku [Infrastructure commodity market] / A.S. Savoshchenko. – Kyiv : KNEU, 2005.
16. Yatsun L.M. Tendentsii rozvytku rozdribnoi torhovoi mrezhi [Trends in the retail distribution network] / L.M. Yatsun, H.S. Vynokurova. – 2009. – № 22/2. – S. 79–87.
17. Синицына Л.М. Анализ классических теорий международной торговли / Л.М. Синицына // Известия ВогТУ. – 2013. – Т. 17, № 17(120). – С. 28–33.
18. Николаева И.Н. Торговля в сфере товарного обращения [Электронный ресурс] / И.Н. Николаева. – Режим доступа : <http://lib.usue.ru/avtores/izvest/99-2/s196.pdf>.
19. Wikipedia [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
20. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 01.07.2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 36. – Ст. 299.
21. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–17. – Ст. 112.
22. Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів : постанова Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 р. № 833 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF>.
23. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять : ДСТУ 4303:2004 від 01.07.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303.html>
24. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
25. Милль Дж. Основы политической экономии / Дж. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – С. 369–370. – 2 т.
26. Рибалкін В.Є. Міжнародні економічні відносини : підручник для вузів / за ред. В.Є. Рибалкіна. – 6-е вид., перераб. і доп. – М. : ЮНІТИ-ДАНА, 2007. – 577 с.
27. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : Эксмо, 2008. – 960 с.
28. Теорії міжнародної торгівлі: загальний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19037/>.
29. Grubel, H.G., Lloyd, P.J., 1975. Ultra-Industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products. N.Y. P. 35.
30. Melynex, G., 1622. Lex Mercator and Maintenance of Free Trade. Pp. 228.
31. Ohlin, B., 1933. Interregional and International Trade. Cambridge, MA: Harvard University Press.
32. Соціально-економічне становище України за січень-березень 2015 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
33. Международная торговля: теории, развитие, структура регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/intrade.htm>.

34. Причины изменения динамики взаимной торговли государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства в 2010–2014 годах и предложения по наращиванию объемов взаимного товарооборота государств-членов Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://docs.eaeunion.org/sites/storage1/Lists/Documents/>.
35. ВТО снизила прогноз роста мировой торговли в 2015 году до 3,3% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/552d16b19a794726fef545cb>.

УДК 338.12:658

**Маслак О.І.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

**Коробкова І.В.**

*аспірант кафедри економіки  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті досліджуються особливості управління стратегічною стійкістю підприємства з урахуванням мінливості зовнішнього середовища. Проаналізовані основні підходи, принципи та функції управління стратегічною стійкістю. Обґрунтовано необхідність формування сценарію управління стратегічною стійкістю на основі стратегічного напрямку розвитку, що включає розмежування сфер впливу, процеси адаптації, стратегічні наміри та їх конкретизацію.

**Ключові слова:** сценарій управління, стратегічна стійкість, функції управління, стратегічні наміри, регулювання.

### **Маслак О.И., Коробкова И.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕМЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

В статье исследуются особенности управления стратегической устойчивостью предприятия с учетом изменчивости внешней среды. Проанализированы основные подходы, принципы и функции управления стратегической устойчивостью. Обоснована необходимость формирования сценария управления стратегической устойчивостью на основе стратегического направления развития, которое включает разграничение сфер влияния, процессы адаптации, стратегические намерения и их конкретизацию.

**Ключевые слова:** сценарий управления, стратегическая устойчивость, функции управления, стратегические намерения, регулирование.

### **Maslak O.I., Korobkova I.V. THEORETICAL APPROACHES OF MANAGEMENT THE ENTERPRISE STRATEGIC STABILITY IN THE CONDITIONS OF CHANGEABILITY THE EXTERNAL ENVIRONMENT**

In the article management features are investigated by strategic stability of enterprise taking into account changeability of environment. Basic approaches, principles and management functions, are investigational by strategic stability. The necessity of forming of management scenarios reasonable by strategic stability on the basis of strategic direction of development, that includes differentiation of spheres of influence, processes of adaptation, strategic intentions and specification of intentions.

**Keywords:** management scenario, strategic stability, management functions, strategic intentions, regulation.

**Постановка проблеми.** Динамічний характер національного та світового ринку, постійні зміни у законодавстві, надзвичайно швидкі темпи науково-технічного прогресу та зростання конкуренції в глобальних масштабах підтверджують значну мінливість зовнішнього середовища, що змушує підприємство функціонувати в досить невіддільних умовах – значного ступеня ризику та невизначеності.

Постійні коливання економічної активності, кризові явища у реальній економіці мають істотний вплив на стійкість роботи суб'єктів господарювання, демонструючи їхні слабкі сторони, неготовність, надзвичайно низьку гнучкість та адаптаційні можливості для подолання існуючих труднощів. Як наслідок, значна частка підприємств України виявляється нездатною чинити опір численним негативним факторам. Значно погіршує ситуацію і факт «бездієвості» традиційних методів управління стійкістю, що обумовлює необхідність застосування інноваційних підходів, здатних не лише забезпечити стійке

і максимально ефективно функціонування суб'єкта господарювання у поточний період часу, але й гарантувати успіх у довгостроковій перспективі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості управління стратегічною стійкістю підприємства досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед них: В.Б. Галушко [4], О.В. Арефєва, І.І. Ермоленко [2], А.Є. Воронкова, Ю.М. Галицька, А.Д. Канчавелі, Г.В. Козаченко, А.В. Кучерявий [6], Р.А. Фатхутдінов, В.В. Шеметов та ін. Однак мало уваги приділено вивченню особливостей управління стійкістю в умовах мінливості зовнішнього середовища, що, на наш погляд, є важливим та актуальним завданням у світлі останніх економічних подій.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування специфіки змістовного процесу управління стратегічною стійкістю підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища та формування сценарію управління на основі стратегічного напрямку розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління стратегічною стійкістю підприємства формується і розвивається на принципах системного менеджменту, що передбачає планування, розроблення, мотивацію та контроль за реалізацією організаційних рішень, спрямованих на забезпечення використання усіх можливостей суб'єкта господарювання в умовах мінливості ринку.

Основу наукової методології управління підприємством, включаючи і стратегічну стійкість, формують принципи, які є базою для організації процесу управління [1, с. 118]. Розглядаючи управління підприємством у загальному розумінні, всю сукупність принципів поділяють на загальні та специфічні. Загальні принципи розкривають основні правила і вимоги щодо формування системи управління виробництвом. Специфічні, у свою чергу, включають принципи, що обґрунтовують формування і функціонування однойменних цільових систем для вирішення конкретно визначених завдань. До таких цільових систем належить і система управління стратегічною стійкістю. Таким чином, виходячи з основ методології загальної системи управління підприємством, вважаємо за необхідне при формуванні системи управління стратегічною стійкістю опиратися на наступні принципи [5, с. 3-5]:

1) гнучкості – як здатності системи передбачати, протистояти та пристосовуватися до змін середовища, спроможності корегувати управлінські рішення щодо розвитку суб'єкта господарювання при змінених умовах функціонування;

2) комплексності – як поєднання всіх управлінських рішень у єдину систему, що дозволяє визначити пріоритети в управлінні господарською діяльністю, забезпечити взаємопов'язаність і взаємний вплив рішень у процесі їх реалізації;

3) оптимальності – має прояв у забезпеченні оптимального вибору між першочерговістю виконання завдань за кожним елементом системи управління та всередині кожного елемента;

6) раціональності, що має прояв в узгодженому управлінні усіма елементами системи, у досягненні ефективності розвитку промислового підприємства, в обґрунтованості управлінських рішень щодо завдань управління елементами системи;

7) відповідності, що проявляється у врахуванні світових тенденцій на ринках товарів, ресурсів, фінансових і фондових ринках; у споріднених галузях як усередині країни, так і за її межами; у визначенні конкурентних позицій як серед вітчизняних, так і закордонних виробників промислової продукції.

Окрім основних принципів, на наш погляд, процес управління стратегічною стійкістю має охоплювати процеси підтримки її рівня та забезпечення. Процес підтримки рівня стратегічної стійкості має бути спрямованим на пошук внутрішніх та зовнішніх можливостей для підвищення конкурентоспроможності та виявлення альтернативних шляхів розвитку. Забезпечення стратегічною стійкістю має ґрунтуватися на основі використання потенційних можливостей розвитку суб'єкта та аналі-

тичних даних інформаційних потоків «внутрішнє середовище – зовнішнє середовище – внутрішнє середовище».

На сьогоднішні питання управління стратегічною стійкістю є досить диференційованим та охоплює безліч напрямів, які доцільно згрупувати у декілька підходів: системний, інтегрований, структурний, функціональний, процесний, дуалістичний (табл. 1).

Проте в умовах динамічності ринкової кон'юнктури та впливу мінливості зовнішніх змін на процес формування та забезпечення стратегічної стійкості, управління нею потребує застосування нових методів, що дадуть змогу враховувати нестандартні процеси, що стосуються об'єктів та суб'єктів управління.

Таблиця 1

Сучасні підходи до управління стратегічною стійкістю підприємства [1; 2]

Підхід	Сутнісна характеристика
Системний	визначає закономірності розвитку елементів системи, що формують можливість для їх максимально ефективного використання
Інтегрований	полягає у детальному вивченні взаємодії окремих елементів системи стратегічної стійкості
Структурний	передбачає дослідження пріоритетів розвитку елементів системи та забезпечення раціонального розподілу ресурсів між ними
Функціональний	орієнтований на ідентифікацію та вивчення функцій, що необхідні для забезпечення ефективного управління стратегічною стійкістю
Процесний	досліджує сукупність взаємопов'язаних елементів процесу управління, які у свою чергу також є процесом
Дуалістичний	враховує процеси управління та розвитку стійкості підприємства, при цьому дуалістичний характер проявляється у вивченні як системи в цілому, так і окремих процесів



Рис. 1. Функції управління стратегічною стійкістю підприємства  
Авторська розробка на основі [5]

Традиційно управління стратегічною стійкістю, дублюючи загальну систему управління підприємства, виконує такі функції:

- планування – визначення та коригування цілей функціонування суб'єкта господарювання з метою забезпечення стійкого розвитку в перспективі;
- організація – розробка та застосування заходів щодо підтримки та забезпечення стійкості підприємства;
- мотивація – сприяння ефективній роботі персоналу та злагодженій взаємодії усіх елементів стратегічної стійкості підприємства;
- контроль – аналіз досягнення попередньо визначених цілей та поставлених завдань, виявлення відхилень та їх причин.

Однак, розглядаючи стратегічну стійкість в умовах мінливості ринку крізь призму функцій менеджменту,

на наш погляд, необхідно виокремити додаткову функцію – регулювання, що забезпечить постійний моніторинг та аналіз рівня стійкості підприємства, а також на основі отриманих аналітичних даних дасть змогу простежити основні тенденції її розвитку та послужить основою для прогнозування (рис. 1).

Особливу увагу при формуванні процесу управління стратегічною стійкістю в умовах мінливості зовнішнього середовища варто приділити поєднанню стратегічних та тактичних цілей, сполучення яких обумовлює формування довгострокових та короткострокових цілей та окреслює основні орієнтири стратегічного контуру управління (рис. 2).

Основними елементами системи управління стратегічною стійкістю, зображеної на рисунку 2, виступають стратегічний та тактичний вектор. При цьому перший має безпосередній вплив на процес забезпечення стратегічної стійкості з урахуванням зовнішньої інформації, тоді як тактичний вектор практично дублює раніше визначені функції управління та виступає інформаційною базою для регулювання стійкості з урахуванням досягнення тактичних та стратегічних цілей в умовах впливу зовнішніх чинників.

Центральне місце у процесі управління стійкістю на основі поєднання тактичних та стратегічних цілей займає стратегічний контроль, який одночасно стимулює діяльність органів управління підприємства та запускає в дію раніше сплановані заходи щодо покращення поточної ситуації.

Особливо важливим елементом процесу управління стратегічною стійкістю є урахування впливу зовнішніх факторів, що дозволяє на етапі регулювання зробити відповідні висновки та вплинути на дії суб'єкта управління.

У цілому управління стратегічною стійкістю підприємства вимагає від однойменної системи чіткого розуміння та управління факторами зовнішнього середовища, що визначають ключові процеси конкурентних переваг. Домінуючим напрямом, що ставить за мету пошук нових можливостей розвитку, виходячи з наявних цілей підприємства та з урахуванням зовнішнього середовища пропонуємо вважати стратегічний.

Стратегічний напрям управління стійкістю підприємства передбачає зміни організаційного та іншого характеру, а отже має вплив не лише

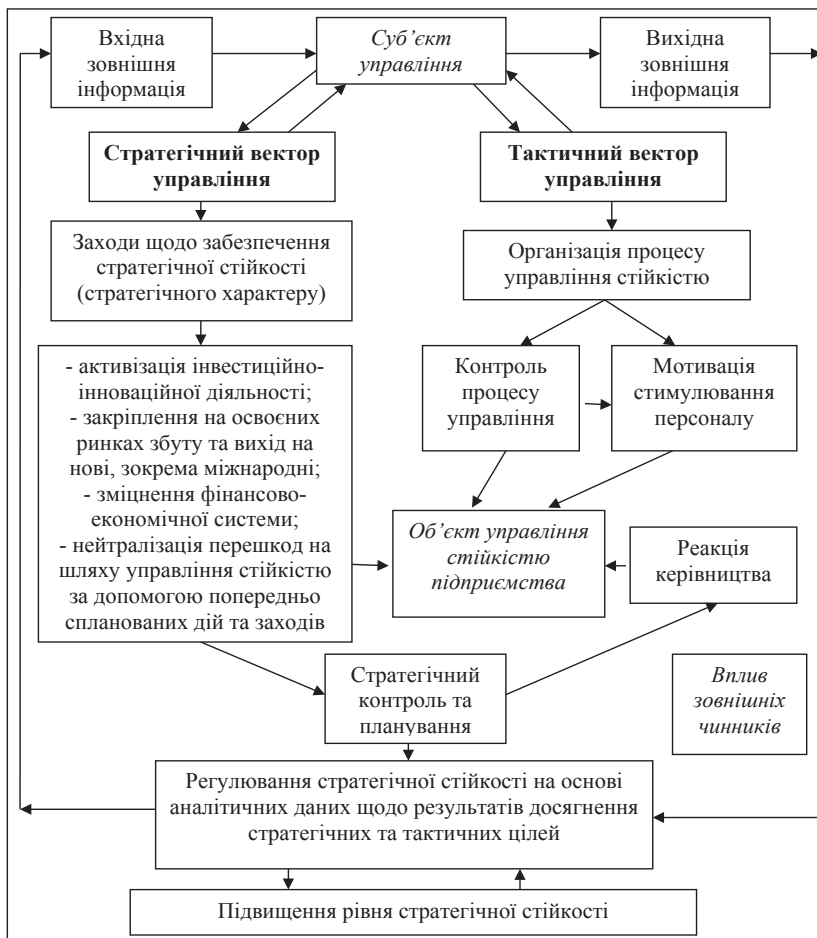


Рис. 2. Схематичне зображення процесу управління стратегічною стійкістю на основі поєднання стратегічних та тактичних цілей

Розроблено на основі [7]

Таблиця 2

Узагальнюючий сценарій управління стратегічною стійкістю з урахуванням середовища функціонування (на основі стратегічного напрямку розвитку)

Сфера впливу	Реакція на зміни	Процеси адаптації	Стратегічні наміри	Конкретизація намірів
Зовнішнє середовище	Вертикальна та горизонтальна інтеграція	Розширення бізнесу: партнерство і співробітництво	Контроль та підвищення рівня складових, зниження ризиків	Стратегічні об'єднання, міжнародні союзи, фінансовий та стратегічний консалтинг
Внутрішнє середовище	Управлінські заходи щодо підвищення ефективності підприємства	Інтенсивне удосконалення потенційних виробничо-господарських процесів	Вдосконалення продуктової лінійки: акцент на універсальність та унікальність	НДДКР, підвищення кваліфікації персоналу, маркетингові дослідження, конкурентний аналіз на основі бенчмаркінгу

на існуючі можливості, але й на виробничо-господарські процеси, що матимуть місце в перспективі. З даного твердження слідує, що стратегічний напрям управління стійкістю обов'язково має бути підкріплений діями керуючого апарату, що формується на основі використання стратегічної логіки, стратегічного розміщення ресурсів та прийняття стратегічних рішень. Таким чином виникає потреба у формуванні сценарію управління стратегічною стійкістю, обов'язковою вимогою якого є врахування не лише внутрішніх можливостей, але й процесів адаптації стосовно мінливості зовнішнього середовища (табл. 2).

Таким чином, запропонований у таблиці 2 сценарій управління стратегічною стійкістю дає змогу розмежувати сферу зовнішнього та внутрішнього впливу, тим самим надаючи керівництву чіткий план дій. Основною його ознакою є здатність відобразити ключові сфери та процеси, які формують нові та закріплюють існуючі конкурентні переваги.

**Висновки.** Отже, функціонування підприємства в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища викликає необхідність визначення змістовного сценарію управління стратегічною стійкістю, який би дав змогу чітко розмежувати сфери впливу та окреслити перспективи стратегічного розвитку.

Одним із напрямів подальших досліджень має стати розроблення методик, які б дали змогу оціню-

вати не лише рівень управління стратегічною стійкістю, але і розмір втрачених можливостей на шляху досягнення стратегічних цілей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бараненко С.П. Стратегическая устойчивость предприятия / С.П. Бараненко, В.В. Шеметов. – М. : Центрполиграф, 2004. – 496 с.
2. Ермоленко И.И. Стратегическая устойчивость корпоративных предпринимательских объединений / И.И. Ермоленко, Г.С. Мерзликина // Российское предпринимательство. – 2009. – № 12, Вып. 1(148). – С. 52-56.
3. Дуброва О.С. Стратегічна стійкість підприємства: складові та напрями її забезпечення / О.С. Дуброва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 15-19.
4. Галушко В.Б. Механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В.Б. Галушко / Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.
5. Зименко М.І. Управління організаційною стійкістю виробничо-господарських систем : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.
6. Кучерявый А.В. Стратегическая устойчивость предприятия: понятие и составляющие / А.В. Кучерявый // Надежность. – 2005. – № 1. – С. 14-18.
7. Маслак О.І. Інформаційне забезпечення процесу управління стратегічною стійкістю підприємства / О.І. Маслак, І.В. Коробкова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 4. – С. 23-25.

УДК 658.016:316.334.2

**Митяй О.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент, в.о. завідувача кафедри економічної теорії  
та комерційного і трудового права*

*Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*

## ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

В статті проаналізовано сучасний стан інвестиційного клімату підприємств агропромислового комплексу. Розглянуто основні напрями підвищення інвестиційної привабливості АПК регіону і України в сучасних умовах.

**Ключові слова:** інвестиційне забезпечення, розвиток, показники інвестиційної привабливості.

### **Митяй О.В. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

В статье проанализировано современное состояние инвестиционного климата предприятий агропромышленного комплекса. Рассмотрены основные направления повышения инвестиционной привлекательности АПК региона и Украины в современных условиях.

**Ключевые слова:** инвестиционное обеспечение, развитие, показатели инвестиционной привлекательности.

### **Mityay O.V. INVESTMENT PROVIDING OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX**

The modern state of investment climate of enterprises of agroindustrial complex is analyzed in the article. Basic directions are considered on the increase of investment attractiveness agroindustrial complex of region and Ukraine in modern terms.

**Keywords:** investment providing, development, indexes of investment attractiveness.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економіка України, у тому числі її агропромисловий комплекс, знаходяться в стані прогресуючої кризи. Негативний вплив роблять структурні, міжгалузеві диспропорції, що накопичилися в народному господарстві упродовж десятиліть.

Криза посилюється внаслідок розбалансованості фінансово-кредитної системи, невідповідності управлінських структур потребам економічного розвитку. Економічна криза всебічно впливає на розвиток інвестиційного процесу, передусім в АПК. З одного боку,

необхідність здійснення структурної перебудови вимагає значних капіталовкладень в такі ключові виробництва, як машинобудування для сільськогосподарства і переробних галузей АПК, випуск необхідного устаткування і устаткування для агропромислового виробництва. З іншого боку, вітчизняна промисловість не може забезпечити належного рівня розвитку відмічених галузей тільки за рахунок використання власних ресурсів. Більшість засобів виробництва, необхідних для економіки АПК, взагалі не випускають в Україні. Відсутній дієвий

інтегрований інвестиційно-фінансовий механізм розвитку агропромислового комплексу України і її регіонів. Тому проблема розробки і впровадження дієвих механізмів підвищення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу є нині надзвичайно актуальною для України [5].

Державна галузева політика полягає в створенні механізмів стимулювання експортоорієнтованих виробництв, розвитку фінансової і виробничої інфраструктури. Актуальність пошуку інструментів стимулювання припливу інвестиційних ресурсів в агропромисловий комплекс зростає при необхідності усунення впливу фінансової кризи, збереження існуючих темпів зростання і недопущення ще більшого зниження життєвого рівня населення. Тим паче що в умовах фінансової кризи збільшуються альтернативні можливості потенційних інвесторів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам розвитку інвестиційних процесів на макrorівні держави і мезорівні галузевого виробництва присвячені наукові праці вітчизняних вчених економістів В. Гаврилюка, П. Гайдучого, І. Гришової, М. Герасимчука, М. Дем'яненка, В. Кужеля, П. Саблука, О. Шпичака та ін. В їх публікаціях висвітлюються актуальні складові цієї важливої багатопланової проблеми, яка має визначальний характер при вирішенні проблеми виходу аграрного сектора з кризового стану, оновлення матеріально-ресурсного потенціалу і забезпечення розвитку конкурентоздатного виробництва.

Проте, незважаючи на багатоаспектність наукових досліджень, деякі питання, пов'язані з особливостями інвестування в АПК, залишаються недостатньо вивченими, а саме: вимагають адаптації методико-практичні підходи до формування системи чинників, що визначають інвестиційну привабливість АПК на мезо-і макrorівні, потрібне вдосконалення методичного підходу до аналізу інвестиційної привабливості АПК регіону на основі комплексного алгоритму.

**Мета статті.** Аналіз динаміки інвестиційної діяльності в АПК Черкаської області і України на загальнодержавному і галузевому регіональному рівнях, узагальнення основних чинників, що впливають на інвестиційну діяльність, і визначення основних дієвих напрямів розвитку інвестиційної активності АПК України.

**Виклад основного матеріалу.** Наукова новизна проведеного дослідження полягає в наступному:

*вдосконалені:* методико-практичний підхід до формування системи чинників, що визначають інвестиційну привабливість галузевого виробництва сфери АПК і регіону в цілому; система чинників макроекономічного характеру, що перешкоджають розвитку інвестиційної активності підприємств аграрного сектора економіки;

*отримав подальший розвиток:* методичний підхід до аналізу інвестиційної привабливості АПК регіону, що припускає застосування наступного алгоритму: оцінка співвідношення динаміки питомої ваги інвестицій в економіку АПК регіону і обсягів галузевого виробництва; комплексний аналіз показників динаміки валового виробництва в розрізі галузей; аналіз рентабельності продукції сільського господарства; виявлення взаємозв'язку ефективності виробничої діяльності і динаміки інвестицій в основний капітал підприємств АПК регіону.

Збільшення об'ємів інвестицій є передумовою поступового відновлення економічного зростання шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні, її регіонах і галузях економіки.

На нашу думку, говорячи про необхідність розробки інвестиційної галузевої державної політики, необхідним є комплексний підхід, здатний об'єднати механізми розвитку інвестиційного потенціалу країни, її регіонів і галузей, передусім галузей АПК. До основних характеристик інвестиційного клімату на різних рівнях дослідження відносяться інвестиційний потенціал і інвестиційний ризик.

Рейтинг національних і регіональних економік, галузей, підприємств по індексу інвестиційного потенціалу або індексу ризику є узагальнюючим показником інвестиційного клімату країни. Інвестиційний клімат слід розглядати як систему макроекономічних показників соціально-економічного розвитку як країни в цілому, так і її регіонів і галузей з урахуванням їх пріоритетності і стратегічного значення [4].

У 2014 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладені 5986,0 млн. дол. прямих інвестицій: з країн ЄС поступило 4605,8 млн. дол. (76,9% загального об'єму), з країн СНД – 849,2 млн. дол. (14,2%), з інших країн світу – 531,0 млн. дол. (8,9%). На підприємствах промисловості зосереджено 31,4% загального об'єму прямих інвестицій в Україну, у фінансових установах – 32,5%, на підприємствах харчової промисловості – 4,2%, а в сільськогосподарських підприємствах – тільки 2,0%.

Приріст іноземного капіталу спостерігається на підприємствах, оцінюють фінансову діяльність в сумі 2628,5 млн. дол., операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям – 485,6 млн. дол., торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого споживання – 447,9 млн. дол., на підприємствах промисловості – 766,2 млн. дол.

У сфері АПК цей показник має дуже незначну позитивну динаміку – всього 2,7% [1].

Інвестиційний клімат України в цілому в розрізі регіонів і галузей економіки погіршується в основному за рахунок впливу таких чинників, як характер правового поля, соціально-політична ситуація в країні, недостатня культура ведення бізнесу, відсутність дієвих податкових стимулів для здійснення інвестування і т. д. В той же час такі чинники, як природно-географічний і ресурсний потенціали, забезпеченість якісними трудовими ресурсами, наявність виробничого потенціалу і реальні можливості ефективного розвитку створюють основу для поліпшення інвестиційного клімату в країні.

Відмітимо, що Україна не відноситься до переліку країн, що мають сприятливий інвестиційний клімат і високу інвестиційну привабливість. В той же час окремі регіони України, як і окремі галузі промисловості і АПК, мають неоднорідну інвестиційну привабливість. Інвестиційну привабливість регіонів і галузей економіки визначають наступні чинники (табл. 1).

При використанні інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіонів слід враховувати, що він дає лише узагальнену характеристику ефективності інвестицій в регіоні без достатнього урахування їх галузевої структури.

Інвестиційна привабливість окремих галузей економіки визначається значною кількістю чинників, таких як доходність комерційної діяльності в цій сфері, рівень ризиків тощо. Так, за даними Кабінету Міністрів України [2], галузі економіки країни групуються за інвестиційною привабливістю в наступні чотири групи (табл. 2).

Відмітимо, що приведений перелік галузей і їх угрупування по рівню інвестиційної привабливості



Таблиця 1

**Чинники, що визначають інвестиційну привабливість регіону і галузей АПК**

Групи чинників	Найменування критеріїв
Інвестиційна привабливість галузі	
Наявність ресурсного потенціалу	Забезпеченість основними фондами Ступінь зносу основних фондів Рівень техніко-технологічного забезпечення Структура техніко-технологічної бази по рівню інноваційності і модернізованості
Ефективність ведення галузевого виробництва	Результативність виробничої діяльності минулих періодів Доходність активів Доходність власного капіталу підприємств галузі Доходність реалізації продукції Рентабельність виробництва Рентабельність продажів Рентабельність основного і оборотного капіталу
Пріоритетність і перспективність розвитку галузі	Частка продукції галузі у ВВП країни Кількість зайнятих в галузі Забезпечення перспектив зростання власними фінансовими ресурсами Рівень державної підтримки розвитку галузі Розвиток науково-технічної і сировинної баз галузі Об'єми і питома вага експорту продукції галузі Індекси зростання виробництва валового продукту галузі
Інвестиційні ризики	Рівень конкуренції в галузі Рівень інфляційної стійкості продукції галузі (співвідношення індексації цін на основні види продукції галузі і загального індексу цін по економіці в цілому) Соціальна напруженість галузі (співвідношення рівня заробітної плати зайнятих в галузі до середнього рівня заробітної плати в країні)
Інвестиційна привабливість регіону	
	Природно-географічні умови, що обумовлюють структуру галузевих виробництв Рівень загальноекономічного розвитку регіону Рівень розвитку інвестиційної інфраструктури Демографічна характеристика регіону Рівень розвитку ринкових стосунків і комерційної інфраструктури Рівень криміногенних, економічних і інших ризиків Сучасна економічна динаміка регіону Стратегія і тактика регіональної державної політики Структурна, бюджетна, грошово-кредитна політика регіону Характеристики регіонального ринку праці Зовнішньоекономічна політика регіону Сприятливість правового поля

Розроблено автором на основі: [3]

не дозволяє повною мірою охарактеризувати увесь спектр галузей економіки України з точки зору стану і перспектив розвитку їх інвестиційного потенціалу.

Традиційно найбільш інвестиційно привабливою галуззю вважається металургія з її прибутковістю і експортноорієнтованістю.

Виноробна галузь, що виробляє постійно ліквідну, бюджетонаповнюючу продукцію, залишається досить високо інвестиційно привабливою. На жаль, сільськогосподарське виробництво внаслідок високого ризику, низького рівня розвитку виробничого потенціалу і багаторічної тенденції вкрай низької доходності має низький рівень інвестиційної привабливості.

Таблиця 2

**Інвестиційна привабливість галузей економіки України**

Групи галузей по інвестиційній привабливості	Перелік галузей по окремих групах
1. Пріоритетні по рівню інвестиційної привабливості	1.1. Металургія (кольорова і чорна) 1.2. Обслуговування населення 1.3. Торгівля
2. Досить високої інвестиційної привабливості	2.1. Нафтовидобувна і газова промисловість 2.2. Машинобудування і металообробка 2.3. Цементна промисловість 2.4. Виноробна промисловість
3. Середньої інвестиційної привабливості	3.1. Хімічна і нафтохімічна промисловість 3.2. Виробництво залізобетону 3.3. Вовняна промисловість 3.4. Виробництво плодоовочевих консервів 3.5. Масложирова промисловість
4. Низької інвестиційної привабливості	4.1. Вугільна промисловість 4.2. Електроенергетика

Розроблено автором на основі: [2]

Інвестиційна привабливість різних галузей економіки, на наш погляд, не є постійною величиною і залежить від активності держави в напрямі регулювання інвестиційного клімату країни, умов здійснення підприємницької діяльності, коливань попиту і пропозиції і т. д. Враховуючи це, доцільно приділяти більше уваги такій стратегічно важливій галузі вітчизняної економіки, як сільське господарство.

Станом на 01.01.2015 р. в агропромисловий комплекс України було направлено 2692,4 млн. дол. прямих іноземних інвестицій. З них вкладені 1792,1 млн. дол. (4,7%) в 769 підприємств харчової і переробної промисловості і 836,3 млн. дол. (2,2%) в 668 сільськогосподарських підприємств. Приріст іноземного капіталу за 2014 р. склав 71 млн. дол., що в 3,4 рази менше, ніж за кризовий період 2012 р. При цьому інвестиційні вкладення в харчову промисловість досягли 1858,7 млн. дол. Об'єм залучення іноземних інвестицій в сільське господарство склав 833,7 млн. дол., що на 30,3 млн. дол. більше рівня 2013 р. [6].

Активний розвиток переробної промисловості неможливий без розвитку сільського господарства. Перспективним напрямом інвестиційної діяльності на підприємствах АПК є впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій, сучасних методів ведення рослинництва і тваринництва, оновлення парку техніки тощо.

Лідерами по об'ємах зростання освоєних інвестицій в сільське господарство в порівнянні з відповідним періодом минулого року є лише: Сумська область (збільшення на 31,5%); Луганська (30,19%), Житомирська (30,8%), Хмельницька (30,3%), Івано-Франківська (21,5%) області і м. Київ (2,4%).

Варто відмітити, що питома вага освоєних інвестицій в основний капітал в сільському господарстві України складає 5,9%. Очолюють цей список Тернопільська (24,4%), Сумська (23,5%), Черкаська (22,3%), Херсонська (21,1%), Чернівецька (17,9%), Кіровоградська (12,4%), Вінницька (10,8%), Хмельницька (10,6%), Миколаївська (9,6%), Запорізька (7,6%), Харківська (7,3%), Київська (6,5%) області, в яких цей показник значно вищий середнього рівня. Упродовж шести місяців 2015 р. по цьому напрямку інвестування освоєні 4756,5 млн. грн., що складає 64,8% відповідного періоду 2014 р. [3].

Агропромислове виробництво Черкаської області займає істотну питому вагу у сфері АПК України. У регіоні виробляється 4,3% загальнодержавного обсягу виробництва сільськогосподарської продукції, 3,6% виробництва зерна, 26,7% виробництва винограду, 5% виробництва овочів і плодів, 87,7% виробництва рису.

Аналіз показників динаміки обсягів валового виробництва продукції сільського господарства Черкаської області впродовж 1990–2014 рр. показав, що до 2008 р. наростаючими темпами (в середньому на 35% в рік) відбувався спад виробництва сільськогосподарської продукції, але за останні шість років спостерігається стійка тенденція зростання загальних обсягів виробництва сільськогосподарської продукції АПК Черкаської області (рис. 1).

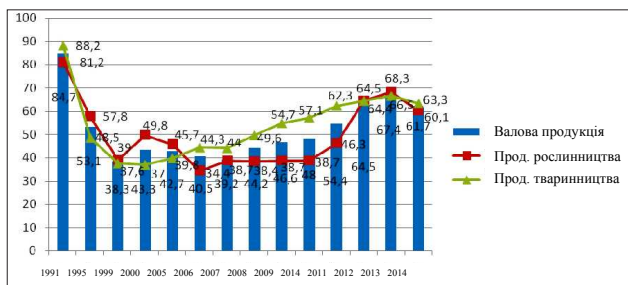


Рис. 1. Індеси виробництва продукції сільського господарства в Черкаській області, % до 1990 р. [7]

Аналіз показників рентабельності галузевого агропромислового виробництва Черкаської області встановив, що високим рівнем рентабельності характеризуються такі галузі, як овочі відкритого ґрунту, соняшник і по окремих роках – виробництво зерна. Разом з цим стабільно високою збитковістю відрізняються галузі тваринництва (табл. 3).

Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва є основою для розвитку харчової промисловості і підвищення продовольчої безпеки регіону.

За останні п'ять років спостерігається стійка тенденція зменшення виробництва більшості видів про-

дукції харчової промисловості регіону, за винятком м'яса птиці, свинини, консервованих овочів, борошна, круп, лікєро-горілчанних виробів і вина. Так, виробництво м'ясних консервів скоротилося майже в 10 разів, фруктових соків – в 3 рази, соняшникової олії – в 2,5, масла вершкового – в 2 рази. Також скоротилися масштаби виробництва борошна, хлібобулочних, макаронних і кондитерських виробів.

За період з 2009 р. питома вага АПК регіону в сукупному виробництві м'яса скоротилася з 20,6% до 8,2%, соків – з 0,7 до 0,2%, проте істотно збільшилась по таких видах продовольчих товарів, як молоко, борошно, крупи.

За аналізований період завдяки прогресуючому зростанню реалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію і продукцію її переробки спостерігається відносно поліпшення фінансових результатів економічної діяльності підприємств регіонального продовольчого ринку (табл. 4).

Рентабельність сільськогосподарського виробництва складала в 2014 р. 12,5%, що нижче рівня 2009 р. в два рази, але вище за рівні двох попередніх після кризових років. Рентабельність діяльності підприємств харчової промисловості в 2014 р. складала лише 3,3%. Простежується тенденція відносної стагнації темпів розвитку суб'єктів сфери АПК і продовольчого ринку регіону. Частка збиткових сільськогосподарських підприємств в 2014 р. досягла свого максимуму за останні шість років – 42,7% від загальної кількості, аналогічна тенденція простежується і у сфері харчової промисловості – 43,1%.

Сільськогосподарські підприємства і підприємства харчової промисловості відчувають потреби в інвестиціях, необхідних для структурних перетворень і подальшого розвитку. За 2014 р. в сільськогосподарські підприємства було вкладено 486,2 млн. грн. інвестицій в основний капітал, що в 1,8 рази більше, ніж в 2009 р., але на 15% менше рівня 2012 р. (табл. 5).

У підприємства харчової промисловості Черкаської області в 2014 р. вкладені 142,4 млн. грн., що в 1,6 рази перевищує рівень 2009 р., але майже на 40% менше показника 2011 р., що, безумовно, свідчить про погіршення інвестиційної активності підприємств харчової промисловості регіону.

Таблиця 3

Рівень рентабельності продукції сільського господарства в 1990–2014 рр., %

Найменування показників	1990	1995	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Виноград	208,9	130,6	47,5	9,4	-4,8	4,1	18,7	21,0	-6,8	3,5
Зерно	150,3	117,3	-3,6	51,3	8,1	3,1	32,6	-4,2	10,2	12,7
Соняшник	34,2	5,3	-30,0	-24,5	4,3	-3,9	75,7	13,2	23,0	25,8
Плоди	98,2	6,9	2,7	-8,3	-13,5	50,0	3,9	20,4	12,5	11,7
Овочі відкритого ґрунту	71,7	80,8	79,5	27,3	59,7	41,5	86,5	72,7	167,7	126,7
Молоко і молочні продукти	29,5	-12,1	-22,5	-17,8	2,2	-3,7	15,4	9,9	2,9	3,1
М'ясо КРС	25,1	-23,6	-46,3	-53,3	-47,2	-51,6	-52,3	-34,5	-25,4	-19,8
свиней	41,4	-4,2	-40,8	-37,7	-9,1	-32,9	-38,8	-12,3	6,3	8,9

Джерело: дані Головного управління Держкомстату України в Черкаській області [7]

Таблиця 4

Фінансовий результат діяльності суб'єктів сфери АПК регіону, 2008–2014 рр.

Найменування показників	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Прибуток, збиток(-) всього в економіці регіону, млн. грн.	317,2	605,6	637,8	512,4	57,9	1491,6	1470,5
у т.ч. сільське господарство	200,0	354,5	28,2	219,1	199,5	233,1	364,1
Рентабельність сільськогосподарського виробництва, %	17,1	25,0	4,7	14,0	10,7	10,5	12,5
Харчової промисловості, %	3,7	4,9	6,9	5,3	2,5	5,3	5,5

Джерело: дані Головного управління Держкомстату України в Черкаській області [7]

Таблиця 5

**Інвестиції в основний капітал підприємств АПК Черкаської області  
за видами економічної діяльності 2009–2014 рр., тис. грн.**

Найменування показників	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всього	3374631	4683902	7006862	8655363	6391171	7477671
Сільське господарство	264256	383451	464389	572726	357436	486210
Рибальство	4194	3307	4830	2916	3596	1081
Переробна промисловість	397258	641666	707492	818299	267718	284915
в т. ч. виробництво продуктів харчування	89739	218741	226689	192758	133859	142458
виробництво тютюнових виробів	1716	1098	1324	3302	3695	3932

Джерело: дані Головного управління Держкомстату України в Черкаській області [7]

**Висновки.** Проведений аналіз дозволив визначити основні проблеми розвитку інвестиційної активності підприємств аграрного сектора економіки. Серед проблем макроекономічного характеру можна виділити декілька груп: соціально-економічні, економіко-правові, фінансово-економічні чинники. В ході дослідження встановлено, що активізації, ефективному розвитку інвестиційних процесів і підвищенню інвестиційної привабливості аграрного сектора регіону в цілому сприятимуть наступні заходи: розробка і апробація зваженої і науково обґрунтованої стратегії розвитку аграрної економіки і економіки держави в цілому, формування ефективної інфраструктури аграрного ринку (розвиток фондового ринку, створення ринку землі і введення іпотечного кредитування, створення системи реєстрації земельних і майнових прав і зобов'язань), зниження рівня тінізації економіки, розвиток приватних лізингових компаній, створення умов для розвитку інтелектуального потенціалу галузевого виробництва. Тому в якості перспектив подальших досліджень в цьому напрямі вважаємо за можливе виділити: розробку стратегії розвитку інвестиційної активності АПК регіону із застосуванням сучасних методів прогнозування; обґрунтування і розробку перспектив підвищення ефективності функціонування інфраструктури аграрного ринку; дослідження проблем і розробку перспектив розвитку інвестиційно-фінан-

сового механізму агропромислового комплексу Черкаської області і України.

Дієве рішення цих і інших першочергових завдань сприятиме раціональному і ефективному використанню притягнених засобів, контролю їх руху, швидкій окупності і забезпеченню стійкого розвитку АПК регіону.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Кабінету міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
3. Даниленко А.А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2013. – № 1. – С. 127–137.
4. Гайдуцький А.П. Формування аграрного ринку – шлях до фінансової стабілізації та інвестиційної привабливості сільського господарства / А.П. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/92/3/5/>.
5. Гришова І.Ю. Державна підтримка як невід'ємний механізм економічного зростання. Інституційні чинники розвитку підприємницьких структур : [кол. монографія] / І.Ю. Гришова ; під ред. д. е. н., проф. О.О. Непочатенко. – Умань СГД Сочинський, 2013 – С. 36–44.
6. Статистичний щорічник України за 2014 р. / Держкомстат України. – К., 2011. – 628 с.
7. Статистичний щорічник Черкаської області за 2014 р. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2015. – 509 с.

УДК 65.01:339

Нагірна М.Я.

*аспірант кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності  
Національного університету «Львівська політехніка»*

## ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЕТІОЛОГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено та охарактеризовано основні елементи інструментарію етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств. Проаналізовано літературні джерела щодо основних інструментів, що використовуються в економічній діагностиці. Також запропоновано структурно-логічну модель поліпараметричного вибору методів етіологічної діагностики та модель вибору типу діагностичної системи за параметром цільового спрямування.

**Ключові слова:** етіологічна діагностика, інструментарій діагностики, методи діагностики, економічні індикатори, експортно-імпортна діяльність.

### Нагірная М.Я. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЭТИОЛОГИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы и охарактеризованы основные элементы инструментария этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий. Проанализированы литературные источники по основным инструментам, используемым в экономической диагностике. Также предложено структурно-логическую модель полипараметрического выбора методов этиологической диагностики и модель выбора типа диагностической системы по параметру целевого направления.

**Ключевые слова:** этиологическая диагностика, инструментарий диагностики, методы диагностики, экономические индикаторы, экспортно-импортная деятельность.

### Nahirna M. Ya. TOOLKIT OF ETIOLOGICAL DIAGNOSTIC OF EXPORT AND IMPORT ACTIVITIES OF ENTERPRISES

In this article the basic elements of toolkit of etiological diagnostic of export and import activity are explored and described. Analyzed the literature on the main instruments used in economic diagnostic. Also proposed structural and logical model of polyparametric choice of methods of etiological diagnostic and model of selection the type of diagnostic system in parameter of targeted use.

**Keywords:** etiological diagnostic, diagnostic toolkit, diagnostic methods, economic indicators, export and import activities.

**Постановка проблеми.** Ефективним механізмом, що забезпечує можливість не тільки вчасно реагувати на зміни середовища функціонування, але і прогнозувати майбутній стан діяльності підприємства, є етіологічна діагностика підприємницької діяльності. Проте у сучасних наукових доробках практично немає інформації стосовно інструментарію такої діагностики, а тому вона практично не здійснюється на сучасних підприємствах. Також варто зазначити, що саме експортна та імпортна діяльності як пріоритетні різновиди зовнішньоекономічної діяльності займають значну частку серед операцій сучасних підприємств України. Отож, на сьогодні важливим є комплексне дослідження та розроблення інструментарію етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, як важливого елемента розвитку цієї діагностики на підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Інструментарій діагностики будь-якого типу є важливим елементом комплексного дослідження такої діагностичної системи. Як стверджує І.В. Кривов'язюк, діагностичний інструментарій є сукупністю загальних та конкретних наукових способів опрацювання інформаційного масиву щодо фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Автор також зазначає, що саме принципи діагностичного апарату регулюють методика та методології діагностики, а також її процедури [1, с. 64]. Т.О. Загорна пропонує відносити до діагностичного інструментарію прогностичні методи якісного та кількісного характеру, методи аналізування виробничих факторів та економіко-математичні методи [2, с. 34-53]. Найбільш комплексну характеристику елементів діагностичного інструментарію наводять О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник [3, с. 28] та відносять до інструментів діагностичні засоби, методи, методики, критерії та бізнес-індикатори.

Як зазначалося, важливим елементом діагностичного інструментарію є визначення методичного апарату діагностики. Наукове дослідження та систематизація методів етіологічної діагностики зокрема чи економічної діагностики загалом є важливим та невід'ємним структурним елементом дослідження такої діагностики. Як зазначає О.Г. Мельник, повнота, результативність, обґрунтованість та правдивість економічної діагностики підприємницької діяльності великою мірою залежать від правильного вибору діагностичних методів [4, с. 124]. І. Бланк надає перевагу використанню саме діагностичних методів при здійсненні економічного оцінювання параметрів кризового розвитку суб'єкта підприємницької діяльності, що створюють загрозу банкрутства підприємства в майбутньому [5].

Діагностичний економічний інструментарій охоплює також виокремлення, систематизацію та характеристику індикаторної бази, що використовуються при здійсненні діагностики. Виокремленню та дослідженню економічних індикаторів оцінювання експортно-імпоротної діяльності підприємств присвячені праці багатьох науковців. Під час наведення авторами таких індикаторів, велика когорта із них зазначає важливість визначення ефективності як комплексного показника оцінювання та діагностування експортно-імпоротної діяльності. Так, наприклад, О.А. Гаркуша стверджує, що саме ефективність здійснення будь-якої зовнішньоекономічної операції є найважливішою її умовою [6].

Науковці А.М. Вічевич та О.В. Максимець [7] та колектив науковців [8, с. 211-212] акцентують на доцільності поділу показників оцінювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств на наступні групи: абсолютні показники, що містять обсяги експорту та імпорту, обсяги накладних витрат на експорт та імпорт, кількість та суму отриманих і повернутих рекламаций тощо, відносні показники, до

котрих автори включають індекси динаміки (вартості, фізичного обсягу, ціни та кількості тощо), коефіцієнти виконання зобов'язань щодо експортно-імпорتنних операцій, коефіцієнт повернення коштів від експорту та імпорту: структурні показники, що охоплюють: географічну і товарну структуру експорту та імпорту, структуру витрат накладних на експортно-імпорتنні операції; показники ефективності, куди належать абсолютна та валютна ефективності експортно-імпорتنних операцій, середня тривалість обороту операції експорту чи імпорту.

Більш комплексну класифікацію індикаторів, що застосовуються у економічній діагностиці підприємницької діяльності подано у джерелі [9], автор пропонує класифікувати такі показники наступним чином: залежно від відображуваних властивостей: кількісні та якісні; залежно від масштабності використання: загальні та спеціальні; залежно від технологічних процесів утворення: первинні, похідні, синтетичні та аналітичні; залежно від способу обчислення: відносні та абсолютні. Науковці Н.В. Тарасенко та І.М. Вагнер поряд із вищепереліченими пропонують виокремлювати наступні класифікаційні ознаки [10]: залежно від характеру відображення досліджуваних процесів: натуральні, вартісні та трудові; залежно від особливостей розташування у причинно-наслідкових взаємозв'язках: результатні та факторні; залежності від способу формування: нормативні, планові, договірні, облікові, звітні та аналітичні. Однак вищевказану класифікацію не можна вважати змістовно досконалою, оскільки у ній спостерігається виокремлення аналогічних видів показників, але за різними класифікаційними ознаками. Так, наприклад, автори поділяють індикатори на абсолютні та відносні та на кількісні і якісні, що практично є синонімічними, адже абсолютні показники дають змогу оцінити діяльність підприємства у натуральному або вартісному вираженні, аналогічно як і кількісні. А якісні та відносні показники застосовують шляхом визначення співвідношення між величинами.

Складовим елементом інструментарію діагностики є також критерії економічних індикаторів. Як зазначають О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник [3, с. 32], критерії таких індикаторів або мірила є підґрунтям для оцінювання та визначення адекватності та оптимальності індикаторів діагностики.

Щодо технічного та програмного забезпечення, то варто відзначити, що важливою передумовою використання таких ресурсів має бути безпека інформаційного забезпечення. Адже така безпека забезпечує збереження конфіденційності інформаційних даних стосовно процедури етіологічної діагностики, що здійснюється на підприємстві. Також важливо забезпечити належний рівень програмно-технічного забезпечення для здійснення якісної та результативної етіологічної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємств.

Отож, проаналізувавши літературні доробки щодо виокремлення та структурування елементів інструментарію економічної діагностики, стає очевидною практична відсутність інформаційних даних щодо інструментарію для здійснення етіологічної діагностики не

тільки експортно-імпорتنної діяльності підприємства, а й будь-яких інших видів підприємницької діяльності.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розроблення інструментарію етіологічної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємств, наведення ключових елементів такого інструментарію та надання комплексної характеристики цим елементам.

**Виклад основного матеріалу.** Проаналізувавши літературні джерела [1-3] щодо інструментарію діагностики та джерела [3-10] щодо характеристики кожного окремого інструмента пропонується виокремити ключові інструменти етіологічної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємств та комплексно їх охарактеризувати. Структуру взаємозв'язків між елементами інструментарію етіологічної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємств відображено на рисунку 1.

Важливим елементом інструментарію етіологічної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємств, як і економічного інструментарію, є методи такої діагностики, які запропоновано класифікувати таким чином [11]: за характером економічного оцінювання – на методи кількісного та якісного оцінювання, за шириною дослідження на фундаментальні та експрес-методи, за кількістю факторів на однофакторні та багатфакторні, залежно від деталізації об'єкта дослідження на загальні та часткові методи, за специфікою інформаційної обробки на усні, письмові, комп'ютеризовані та комбіновані, за інформаційним джерелом на фактографічні, експертні та змішані, за рівнем залучення суб'єктів діагностики: машинні, одноосібні та командні, за рівнем об'єктивності результату: об'єктивні та імовірнісні. Методи етіологічної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємств формують методики такої діагностики.

З метою оптимізації процедури вибору методів етіологічної діагностики експортно-імпорتنної діяль-



**Рис. 1. Структура взаємозв'язків між елементами інструментарію етіологічної діагностики експортно-імпорتنної діяльності підприємств**

Джерело: сформовано автором на основі аналізування джерел [1-3]

ності підприємств пропонується структурно-логічна модель поліпараметричного вибору методів етіологічної діагностики, що зображена на рисунку 2. В моделі структуровано основні параметри, за якими відбувається відбір, та наведено відповідні їм методи.

Щодо основних параметрів вибору методів етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, як зазначено на рисунку 2, варто виокремити такі:

1. Масштабність дослідження:

- експортно-імпортна діяльність загалом;
- елемент експортно-імпоротної діяльності (до важливих елементів експортно-імпоротної діяльності варто зарахувати виробничу складову, маркетингову, фінансову тощо).

2. Характер вхідної інформації:

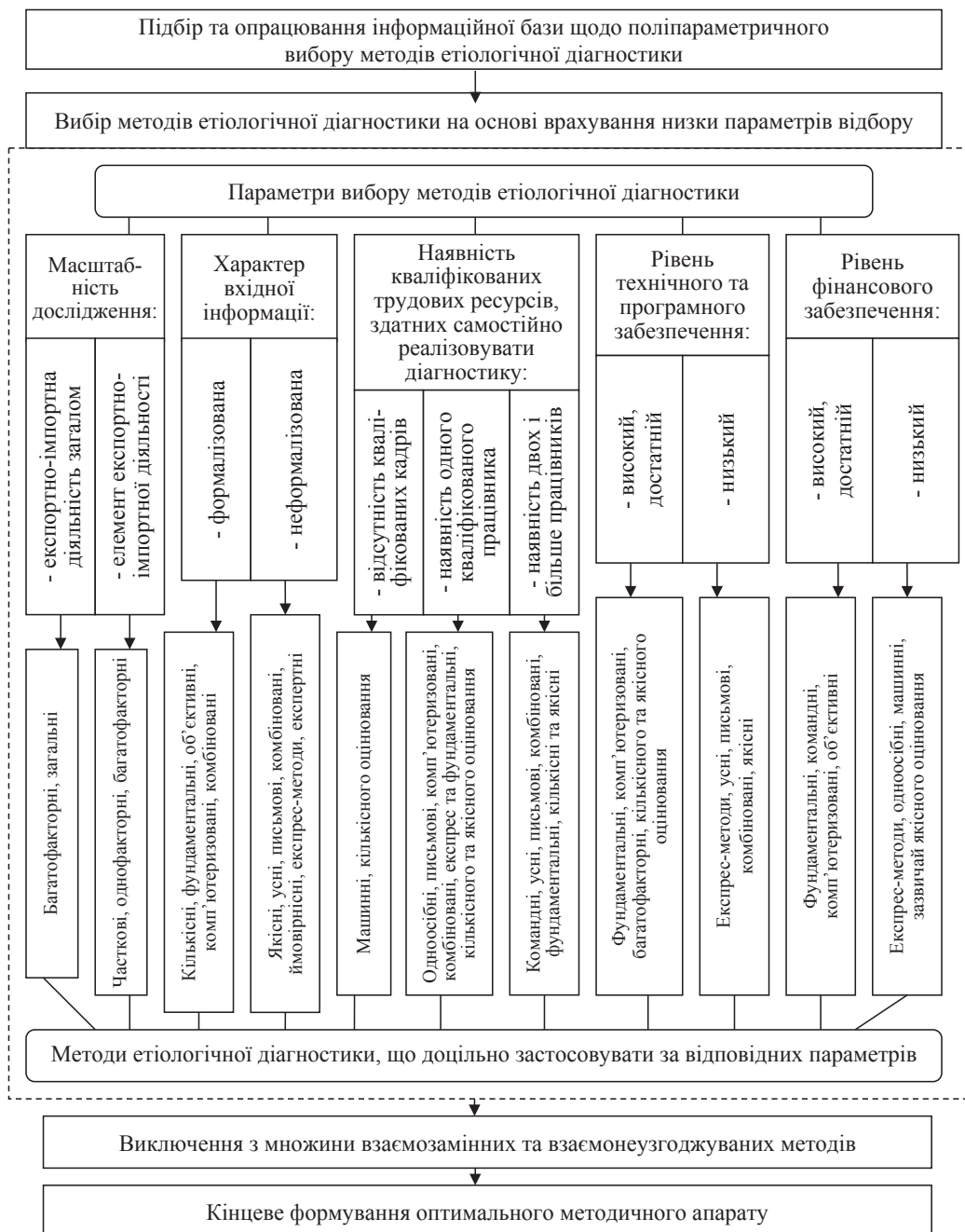
- формалізована (отримана шляхом проведення відповідних розрахунків, подана за допомогою відповідно структурованих даних);
- неформалізована (ґрунтується на основі думок та міркувань одного чи низки експертів).

3. Наявність кваліфікованих трудових ресурсів:

- відсутність кваліфікованих кадрів, здатних самостійно реалізувати діагностичний процес;
- наявність одного кваліфікованого працівника;
- наявність двох і більше кваліфікованих кадрів (уможливлює застосування складніших та більш гро-мідзких методів).

4. Рівень технічного та програмного забезпечення:

- високий, достатній;



**Рис. 2. Модель поліпараметричного вибору методів етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств**

Джерело: розроблено автором

- низький (за недостатнього рівня технічного та програмного забезпечення збільшуються часові межі, необхідні для здійснення етіологічної діагностики та реалізації діагностичних методів).

5. Рівень фінансового забезпечення:

- високий, достатній;  
- низький (низький рівень фінансового забезпечення ускладнює діагностичний процес та знижує достовірність отриманих результатів).

Вагомим елементом комплексного дослідження інструментарію етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств є виокремлення та систематизація економічних індикаторів такої діагностичної системи. Пропонується класифікувати індикатори етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств за наступними ознаками: за інтерпретацією результату: індикатори абсолютного виміру та індикатори відносного виміру; за елементом експортно-імпоротної діяльності підприємства: індикатори діагностики виробничого процесу, індикатори діагностики кадрового потенціалу, споживчої бази, постачальників тощо; за рівнем пріоритетності: пріоритетні та допоміжні; за рівнем деталізації: часткові та комплексні; за часовим лагом прогнозування: індикатори, що забезпечують можливість визначити тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності в короткостроковій перспективі, індикатори, що забезпечують можливість визначити тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності в середньостроковій перспективі та індикатори, що забезпечують можливість визначити тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності в довгостроковій перспективі; за суб'єктом розрахунку: розраховані працівниками підприємства та розраховані зовнішніми фахівцями; за особливістю поширення: специфічні та загальні; за об'єктивністю отриманих даних: об'єктивні та ймовірнісні; за часом впровадження на підприємстві: раніше використовувані та нововведені; за способом вимірювання: кількісні, вартісні та працетворні.

Щодо дослідження критеріїв економічних індикаторів етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, то варто зазначити, що такі критеріальні параметри мають відповідати певним вимогам, а саме: оптимально відображати межі допустимих значень індикаторної бази, бути зрозумілими, логічно-обґрунтованими тощо. Критерії є індивідуальними для кожного індикатора та демонструють наскільки отримане значення індикатора відповідає очікуваному. Також такі критерії можуть застосовуватись для порівняння значень індикатора за низку періодів з метою визначення напрямів розвитку індикатора та позитивності чи негативності його зміни у кожному періоді.

Досліджуючи технічну базу, яку доцільно застосовувати для етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, варто наголосити, що найоптимальнішими технічними засобами є комп'ютерно-обчислювальна техніка. Основними програмними продуктами, що сьогодні існують на ринку та можуть застосовуватися з метою полегшення реалізації етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, є текстові редактори та програми дослідження і аналізування даних.

З метою заощадження часових та фінансових ресурсів на процедуру вибору типу діагностичної системи, що найдоцільніше використати для діагностування експортно-імпоротної діяльності у конкретному випадку пропонується структурно-логічна модель

вибору типу діагностичної системи за параметром цільового спрямування, що наведена на рис. 3.

Використання моделі наведеної на рис. 3 надає змогу обрати необхідний тип діагностичної системи враховуючи пріоритетну ціль здійснення діагностичних процедур. Якщо основною ціллю є необхідність діагностування результатів здійснення експортно-імпоротної діяльності, то необхідно застосовувати симптоматичну систему діагностики. Якщо ж основною ціллю є визначення перспектив ведення експортно-імпоротної діяльності в майбутньому за допомогою опрацювання інформаційного масиву щодо факторів, які впливають на досліджуваний об'єкт з подальшим визначенням величини їх впливу за допомогою низки індикаторів та моделювання на основі отриманих даних тенденцій ведення експортно-імпоротної діяльності в майбутньому, то необхідно застосовувати етіологічну систему діагностики.

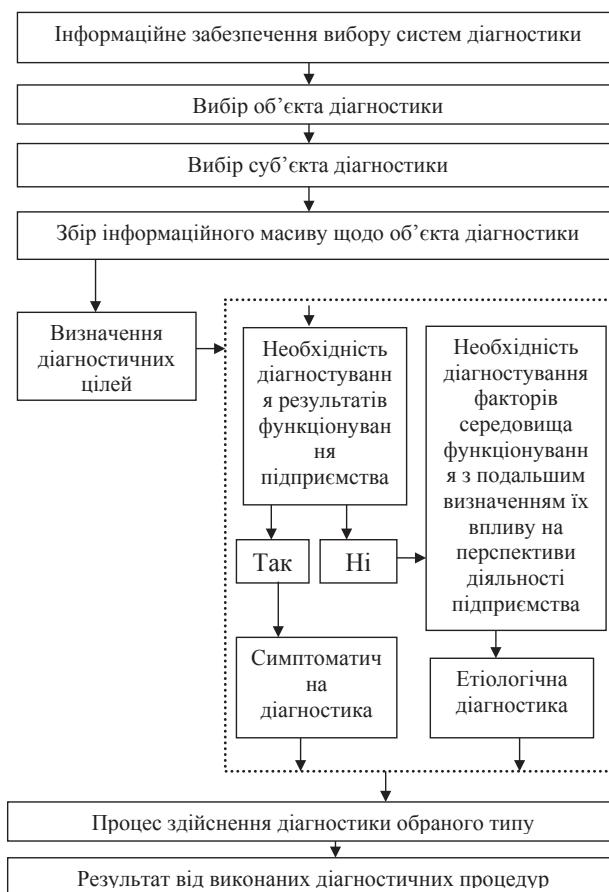


Рис. 3. Модель вибору типу діагностичної системи за параметром цільового спрямування

Джерело: розроблено автором

**Висновки з даного дослідження.** На основі опрацювання літературних джерел за проблемами етіологічної діагностики діяльності підприємства, було досліджено погляди низки авторів щодо інструментарію економічної діагностики та його пріоритетних елементів. На підставі виконаних досліджень розглянуто основні елементи інструментарію етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств запропоновано структурно-логічну модель поліпараметричного вибору методів етіологічної діагностики та наведено комплексну класифікацію індикаторів етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : [навчальний посібник] / І.В. Кривов'язюк. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.
2. Загорна Т.О. Економічна діагностика : [навчальний посібник] / Т.О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
3. Кузьмін О.Є. Обґрунтування інструментарію полікритеріальної діагностики діяльності машинобудівних підприємств в умовах економічної кризи / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 21. – С. 27-33.
4. Мельник О.Г. Методи діагностики виробничо-господарської діяльності підприємства / О.Г. Мельник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – № 647. – С. 120-124.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 528 с.
6. Гаркуша О.А. Оцінка ефективності експортної діяльності виробничих підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/publ2003/fem/garkusha.pdf>.
7. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Львів : Афіна, 2004. – 140 с.
8. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навчальний посібник] / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова // за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К. : Освіта України, 2012. – 272 с.
9. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ. – 2008. – 344 с.
10. Тарасенко Н.В. Фінансовий аналіз / Н. Тарасенко, І. Вагнер. – Львів : Новий Світ 2000, 2008. – 444 с.
11. Нагірна М.Я. Методи етіологічної діагностики експортно-імпортової діяльності підприємств / М.Я. Нагірна // Журнал «Технологический аудит и резервы производства». – 2015. – № 2/6(22). – С. 45-49.

УДК 338.3

**Олефіренко О.М.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю  
Сумського державного університету

### СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНІ РОЗРАХУНКИ

У статті запропоновано науково-методичний підхід до сегментації областей України за рівнем впровадження підприємствами інновацій на основі кластерного аналізу. Визначені регіональні особливості функціонування промислових підприємств. Обґрунтована нерівномірність фінансово-економічного потенціалу та виробничих потужностей промислових підприємств, які належать до визначених кластерів.

**Ключові слова:** підприємство, сегментація, промисловість, інновації, кластерний аналіз.

#### **Олефиренко О.М. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ**

В статье предложен научно-методический подход к сегментации областей Украины по уровню внедрения предприятиями инноваций на основе кластерного анализа. Выделены региональные особенности функционирования промышленных предприятий. Обоснована неравномерность финансово-экономического потенциала и производственных мощностей промышленных предприятий, принадлежащих к выделенным кластерам.

**Ключевые слова:** предприятие, сегментация, промышленность, инновации, кластерный анализ.

#### **Olefirenko O.M. MARKET SEGMENTATION INNOVATIVE ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECTS AND PRACTICAL CALCULATIONS**

This article describes the scientific and methodical approach to the segmentation of regions of Ukraine on the level of enterprises to innovate based on cluster analysis. Marked regional features of industrial enterprises functioning. It is proved uneven economic and financial capacity and production capacity of industrial enterprises belonging to the selected clusters.

**Keywords:** enterprise, segmentation, industry, innovations, cluster analysis.

**Постановка проблеми.** Зміцнення конкурентних позицій вітчизняних промислових підприємств у довгостроковій перспективі на сьогодні можливе за рахунок активного впровадження інновацій як при формуванні споживчих переваг, так і при організації виробничих процесів. Ураховуючи той факт, що промислові підприємства істотно впливають на темпи науково-технічного прогресу в різних галузях народного господарства та розвиток національної економіки, виникає об'єктивна необхідність ґрунтовного дослідження їх стану в Україні в цілому та по регіонах зокрема.

Сегментація ринку є однією з ключових передумов ефективного позиціонування промислового підприємства на ринку, оскільки саме завдяки вдало визначеному сегменту та правильно прийнятим управлінським рішенням на основі сегментного ана-

лізу підприємства здатні до провадження інноваційно-активної діяльності для забезпечення його конкурентоздатності на ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Сегментацію ринку досліджують багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Зокрема, аспекти використання цього інструменту в стратегічному плануванні розкриті в працях А.О. Старостіної [1], Р.О. Фатхутдінова [2], Г.І. Кіндарької [3], О.О. Шубіна [4], В. Сміта [5], М. Грінберга [6] та багатьох інших. Окремі питання реалізації процесу сегментації висвітлені в працях М.М. Храїменкова [7], О.В. Дадакової [8], О.В. Зозульова [9], Д.С. Вороніної [10], С. Дібба [11] та ін.

Незважаючи на значне висвітлення в наукових працях питань сегментації ринку, застосування



цього інструменту для обґрунтування ефективності впровадження інновацій на виробництві не вирішене остаточно.

**Мета статті.** Обґрунтування економіко-математичної моделі сегментації ринку інноваційно активних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах висококонкурентного середовища для забезпечення ефективної діяльності підприємства все більшого значення набувають інструменти маркетингу. Одним із напрямків маркетингової діяльності підприємства є сегментація ринку. В умовах її поглиблення загальні принципи оцінювання ефективності бізнес-процесів потребують перегляду та адаптації до сучасних особливостей сегментів та параметрів ринкового позиціонування. Виходячи з цього та враховуючи необхідність запровадження інновацій на виробництві, актуальності набуває дослідження процесу сегментації вітчизняного ринку промислової продукції.

Сегментацію регіонів з виокремленням однорідних груп досліджуваних об'єктів запропоновано проводити з використанням методу багатовимірного математичного аналізу, а саме кластерного аналізу. На відміну від інших методів математико-статистичного аналізу кластерний аналіз не встановлює будь-яких обмежень стосовно формату вхідного масиву даних та дозволяє проводити групування об'єктів дослідження за декількома параметрами одночасно. Зауважимо, що групування областей України за рівнем активності підприємств в реалізації інноваційних проектів проведемо за допомогою інструментального пакету стандартизованої програми STATISTICA 6.

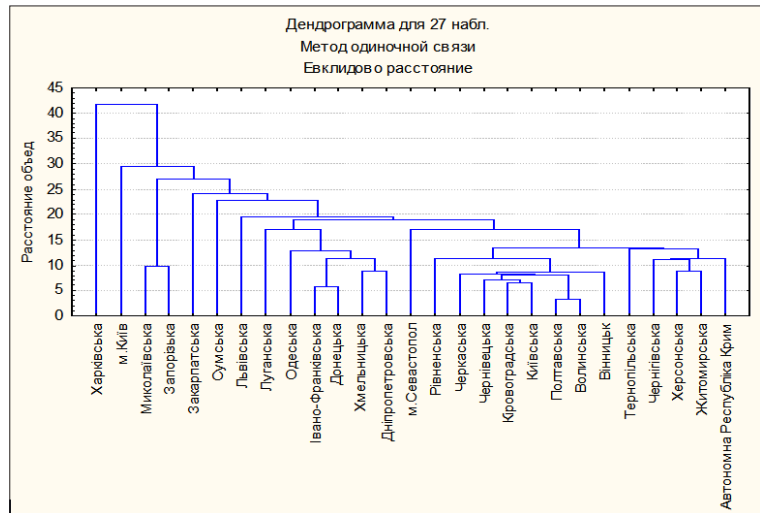
Сутність кластерного аналізу полягає у реалізації послідовності кроків:

- 1) формування емпіричних даних;
- 2) графічне представлення результатів групування за допомогою дендрограми;
- 3) побудова та аналізу таблиці і графіку середніх для кожного кластера;
- 4) визначенні складу та описової статистики виділених груп областей України;
- 5) реалізація двокрокової процедури (two-way joining) одночасної кластеризації за спостереженнями (областями) та змінними (показниками).

З метою комплексного аналізу діяльності українських підприємств дослідження необхідно провести у розрізі: інноваційно не активних підприємств; інноваційно-активних підприємств; підприємств, що впроваджували маркетингові інновації.

Представимо послідовність реалізації науково-методичного підходу до сегментації ринку на прикладі інноваційно-активних підприємств. На основі статистичних даних за всіма областями України щодо кількості інноваційно-активних промислових підприємств, обсягів реалізованої ними продукції та кількості зайнятих на цих підприємствах осіб проведемо кластерний аналіз. Ієрархічна процедура кластерного аналізу областей України в розрізі інноваційно-активних промислових підприємств представлена у вигляді дерева об'єднання із відповідними відстанями між об'єктами (рис. 1).

Представлена на рис. 1 дендрограма є лише візуалізацією процесу кластеризації об'єктів дослідження і не дозволяє чітко визначити приналежність кожної області до певного кластеру. Саме тому необхідно провести детальне групування областей за допомо-



**Рис. 1. Деревоподібна кластеризація областей України в розрізі інноваційно-активних промислових підприємств**

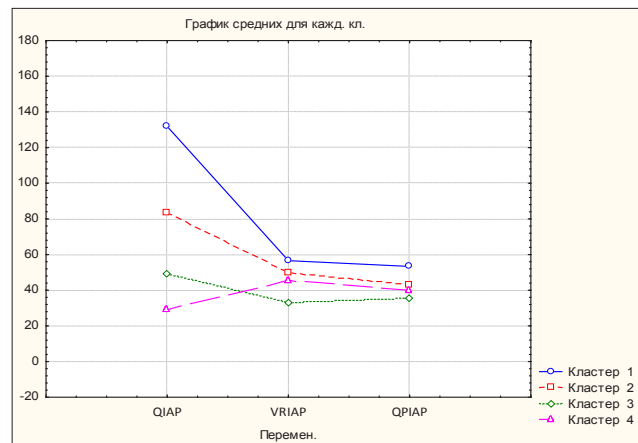
гою застосування методу k-середніх, результати чого представлені на рис. 2 та 3.

перемен.	Средн. класт. (Spreadsheet2.sta)			
	Кластер No. 1	Кластер No. 2	Кластер No. 3	Кластер No. 4
QIAP	131,7500	83,42857	49,33333	29,00000
VRIAP	56,5250	49,62857	33,04445	45,65714
QPIAP	53,2750	43,02857	35,26667	39,88572

**Рис. 2. Середні значення показників інноваційно-активних промислових підприємств України в розрізі кластерів**

Умовні позначення: QIAP – кількість інноваційно-активних промислових підприємств, од.; VRIAP – обсяг реалізованої продукції інноваційно-активними підприємствами, % до загального обсягу реалізованої продукції (послуг); QPIAP – кількість працюючих в інноваційно-активних підприємствах, % до загальної кількості працюючих

Отже, на основі аналізу показників кластеризації областей України за їх середніми величинами необхідно зазначити значну нерівномірність при переході від одного кластеру до іншого, також спостерігається значний розрив для першого кластеру, що ідентифікує кількість інноваційно-активних промислових підприємств та незначні коливання в межах трьох інших кластерів. Незважаючи на це, сегментація є чіткою.



**Рис. 3. Лінійний графік середніх значень показників інноваційно-активних промислових підприємств України для кожного кластеру**

Перший кластер включає Запорізьку, Миколаївську та Харківську області та м. Київ, тобто регіони, що орієнтовані на машинобудування (одна з провідних галузей, що характеризується високим рівнем впровадження інновацій). У середньому кількість інноваційно-активних підприємств даної групи складає 131,75 од. із стандартним відхиленням у обсязі 25,25 од. При цьому частка реалізованої продукції даними підприємствами до загального обсягу реалізації у середньому на рівні 56,52%. Середня кількість працюючих інноваційно-активних підприємств знаходиться на рівні 53,28%, при цьому лише у м. Київ даний показник складає менше половини зайнятих в промисловості на рівні 36,4%, а у Запорізькій області даний показник досягає 65%.

До другого кластеру увійшли Дніпропетровська, Донецька, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Одеська та Хмельницька області. Середня кількість підприємств у цій групі складає 83,43 од. з відхиленням на 11,79 од., що є меншим, аніж у попередньому кластері. Середній обсяг реалізації продукції інноваційно-активними підприємствами до загального обсягу реалізації складає 49,63%. Інноваційно-активні підприємства також забезпечують високу зайнятість населення регіону, однак, враховуючи той факт, що в дану групу включаються області із найбільшою кількістю інноваційно не активних підприємств, то у відносному вираженні частка працівників у загальній кількості працюючих складає менше 50%. Основні галузі, які забезпечують високий рівень інноваційності підприємницького сектору даних регіонів, охоплюють машинобудування, хімічну та нафтохімічну промисловість, легку та харчову промисловість.

Кластери третьої і четвертої груп областей включають найбільшу кількість досліджуваних об'єктів,

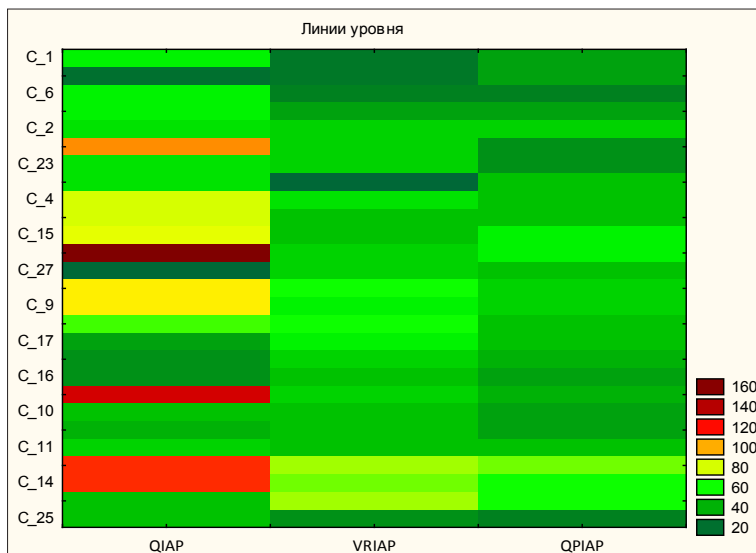
зокрема, до третього кластеру входить вісім областей, до четвертого – сім. При цьому кількість інноваційно-активних підприємств в даних групах коливається від 49,3 до 29 од., і якщо у третій групі розмах знаходиться в межах 4,15 од., то для четвертої групи характерне значне відхилення від середнього значення в межах 10,28 од. Лише за цими даними можна зробити висновок про значне диференціювання регіонів України за розвитком інноваційно-активної діяльності підприємницького сектору, а включаючи кількість підприємств першого і другого кластерів, розрив виявляється ще більшим. Також слід зазначити, що підприємства третього кластеру забезпечують у середньому лише 33,04% обсягу реалізації промислової продукції та 35,27% кількості працюючих в регіоні, при тому, що для четвертого кластеру дані показники становлять 45,68% та 39,89% відповідно. Це пов'язано з тим, що промисловість регіонів четвертого кластеру (Волинська, Закарпатська, Полтавська, Сумська, Рівненська, Чернівецька області та м. Севастополь) зосереджена на машинобудуванні, легкій промисловості, деревообробній, в тому числі целюлозно-паперовій, у який була запроваджена найбільша кількість інновацій і, відповідно, забезпечено високий рівень обсягу реалізації та кількості робочих місць.

Для наочного відображення отриманих кластерів за допомогою двокрокової процедури (two-way joining) одночасної кластеризації за спостереженнями (областями) та змінними (показниками) побудуємо діаграму (рис. 4).

Виходячи з даних, представлених на рис. 4, можна стверджувати про значні коливання в межах першого показника – кількості підприємств, які впроваджували інновації, що вказує на можливість виокремлення більшої кількості кластерів, аніж чотири. Даний показник чітко виявляє диспропорції у регіональному розрізі. У межах другого та третього показників можна виокремити три-чотири кластери.

Аналогічні розрахунки було проведено для інноваційно не активних підприємств та підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації.

**Висновки.** За результатами запропонованого науково-методичного підходу до сегментації ринку інноваційно-активних підприємств України можна зробити наступні висновки. Розвиток інноваційно-активної діяльності промислових підприємств України знаходиться не на високому рівні, а застосування маркетингових та організаційних інновацій взагалі не набуває широкого поширення. Здебільшого це пояснюється галузевою спрямованістю окремих областей України. Наприклад, області, які орієнтовані на важку промисловість у сфері видобування корисних копалин, паливно-енергетичної сировини, чорної металургії, наприклад, Дніпропетровська, Донецька та Луганська області, характеризуються значною концентрацією підприємницького сектору, але низьким ступенем впровадження інновацій. Якщо вони і присутні, то це лише інновації технологічного процесу, виходячи зі специфіки кінцевого продукту. Також було встановлено, що найбільш рейтинговими областями з точки зору впровадження маркетингових та організаційних інновацій є ті регіони,



**Рис. 4. Графічне представлення реалізації двокрокової процедури кластеризації областей України в розрізі інноваційно-активних промислових підприємств**

Умовні позначення: QIAP – кількість інноваційно-активних промислових підприємств, од.; VRIAP – обсяг реалізованої продукції інноваційно-активними підприємствами, % до загального обсягу реалізованої продукції (послуг); QPIAP – кількість зайнятого населення в інноваційно-активних підприємствах, % до загальної кількості працюючих; C1 – Автономна Республіка Крим; C6 – Житомирська область; ; C2 – Вінницька область; C23 – Черкаська область; C4 – Дніпропетровська область; C15 – Одеська область; C27 – м. Севастополь; C9 – Івано-Франківська область; C17 – Рівненська область; C16 – Полтавська область; C10 – Київська область; C11 – Кіровоградська область; C14 – Миколаївська область; C25 – Чернігівська область.

промислова спеціалізація яких спрямована на виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, на текстильне виробництво, виробництво паперу та поліграфічну діяльність, виробництво машин і устаткування.

Отже, проведена сегментація областей України дозволяє враховувати їх специфіку розвитку, нерівномірність фінансово-економічного потенціалу та виробничих потужностей, що істотно впливає на функціонування промислових підприємств та їх спроможності в реалізації інноваційно-активних проєктів. Справедливо зазначити, що характеристики кластерів можуть стати підґрунтям для прийняття виважених управлінських рішень суб'єктами господарювання, а також започаткування дослідницьких та інноваційних програм у розвитку реального сектору економіки з урахуванням існуючих регіональних особливостей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Старостіна, А.О. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий досвід, українська практика : [підручник] / [А.О. Старостіна, А.О. Длігач, В.А. Кравченко]; за ред. А.О. Старостіної. – К. : Знання, 2005. – 764 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – М., 2000. – 640 с.
3. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент / Г.І. Кіндрацька ; 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2010. – 406 с.
4. Сладкевич В.П. Стратегічний менеджмент організації : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / В.П. Сладкевич. – К. : Персонал, 2008. – 496 с.
5. Шубин А.А. Инструменты сценарной сегментации рынка продуктов быстрого приготовления / А.А. Шубин, Т.Л. Митяева // Економічний часопис XXI. – 2013. – № 11–12(1). – С. 82–86.
6. Smith W. Product Differentiation and Market Segmentation as Alternative Marketing Strategies / W. Smith // Marketing Management. – Winter 1995. – P. 63–65.
7. Greenberg M. Benefits Segmentation: A User's Guide / M. Greenberg, S. McDonald Schwartz, S. Needs // Journal of Consumer Marketing. – Summer 1989. – P. 29–36.
8. Храименов М.М. Использование продукционных моделей для анализа сценариев развития рыночной ситуации / М.М. Храименов // Ин- формационные технологии, энергетика и экономика : сб. тр. VII Межрег. науч.-техн. конф. студентов и аспирантов : в 3-х т. Т. 3. – Смоленск : СФМЭИ, 2010. – С. 161–163.
9. Дадакова Е.В. Использование кластерного метода в сегментном анализе рынка / Е.В. Дадакова, Л.С. Драганчук // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 16–24
10. Зозульов О.В. Методика інтегральної оцінки сегментів ринку / О.В. Зозульов // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 3(9). – С. 38–41.
11. Воронина Д.Е. Сегментация рынка промышленной продукции и технологических услуг в задачах регионального субконтрактинга на базе официальной статистики / Д.Е. Воронина и др. ; Центр стратегического анализа общественных процессов. – СПб. : Центр стратегического анализа общественных процессов, 2007. – 350 с.
12. Дибб С. Практическое руководство по сегментированию рынка: цели, анализ, стратегии / С. Дибб, Л. Симкин ; пер. с англ. С. Жильцов. СПб. : Питер, 2002. – 390 с.

УДК 622.323:658.439+338.2; 339.97

**Перевозова І.В.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри обліку й аудиту*

*Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

## РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ГАЗОПОСТАЧАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ФАКТОРИ ВПЛИВУ

У статті за результатами проведення аналізу рентабельності типового газопостачального підприємства на основі формування мультиплікативно-адитивної моделі визначено балансові фактори, що здійснюють найбільший вплив на цей показник. Визначено, що найбільший позитивний вплив на рентабельність підприємства здійснює співвідношення необоротних і власних коштів, зменшує рентабельність діяльності фактор завантаженості власного капіталу, що пов'язано зі зменшенням його складових, тому підприємству важливо оптимізувати структуру власного капіталу в напрямі збільшення додаткового капіталу.

**Ключові слова:** аналіз, газопостачальне підприємство, ефективність, рентабельність, фактор.

### **Перевозова И.В. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ГАЗОСНАБЖАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ**

В статье по результатам проведения анализа рентабельности типичного газоснабжающего предприятия на основе формирования мультипликативно-аддитивной модели определены балансовые факторы, которые имеют наибольшее влияние на этот показатель. Определено, что наибольшее положительное влияние на рентабельность предприятия осуществляет соотношение внеоборотных и собственных средств, уменьшает рентабельность деятельности фактор загруженности собственного капитала, что связано с уменьшением его составляющих, поэтому предприятию важно оптимизировать структуру собственного капитала в направлении увеличения дополнительного капитала.

**Ключевые слова:** анализ, газоснабжающее предприятие, эффективность, рентабельность, фактор.

### **Perevozova I.V. THE PROFITABILITY OF THE GAS SUPPLY ENTERPRISE: FACTORS OF INFLUENCE**

The article about the results of cost-benefit analysis of a typical gas supply enterprises on the basis of the formation of multiplicative-additive model to determine the carrying factors that have the greatest impact on this indicator. It was determined that the greatest positive impact on the profitability of the enterprise carries out the ratio of non-current assets and equity, reduces the profitability of the load factor of its own capital, which is associated with a reduction of its components, so it is important to optimize the structure of the company's equity in the direction of increase of the additional equity.

**Keywords:** analysis, gas supply enterprises, efficiency, profitability, factor.

**Постановка проблеми.** В умовах нестабільності внутрішньої і зовнішньої політики динаміка промислового виробництва в галузевому розрізі була та залишається неоднорідною. Прикладом є газопостачальні підприємства, які забезпечують на договірних засадах споживачів газом. Незважаючи на високий попит та швидке становлення світового ринку зрідженого природного газу, українські газопостачальні підприємства переживають не найкращі часи.

Окрім того, варто звернути увагу, що за результатами 2013 р. рентабельності використання активів підприємств з державною часткою власності як такої не було (розрахункова від'ємна величина складає – 3%, що свідчить про низьку віддачу наявного фінансово-майнового потенціалу підприємства у співставленні з рівнем отриманих при його використанні

доходів). Для порівняння, середня рентабельність активів у приватному секторі складає 7-10%. Застосовуючи такі показники рентабельності приватного сектору до 100 найбільших державних підприємств можна дійти висновку про можливість зростання щорічного прибутку державних підприємств до рівня 50-70 млрд грн [1]. Такі критичні дані вказують на необхідність і важливість дослідження проблематики нарощування рентабельності та прибутковості діяльності підприємств державного сектору економіки, а особливо коли вони є стратегічними об'єктами, від ефективності діяльності яких залежить життєздатність країни загалом та кожної людини, зокрема такими як газопостачальні. Зауважу, що монополія в газовій галузі, характерна на сьогоднішній день для обласних газопостачальних підприємств

Таблиця 1

**Вихідні дані діяльності типового газопостачального підприємства для здійснення факторного аналізу, тис. грн**

Показник	2013	2014	Відхилення
Чистий прибуток	49833	112288	62455
Власний капітал в т. ч.	273112	241959	-31153
- зареєстрований капітал	3787	3787	0
- додатковий капітал	178915	18590	-160325
- нерозподілений прибуток	90410	52272	-38138
Обсяг реалізації	898933	895292	-3641
Вартість активів, у т.ч.	554744	583890	29146
вартість оборотних активів	148596	160166	11570
- запаси	9704	8413	-1291
- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	88484	91064	2580
- дебіторська заборгованість за розрахунками	20972	18290	-2682
- гроші та їх еквіваленти	29369	42193	12824
- інші оборотні активи	67	206	139
Вартість необоротних активів, у т. ч.	406148	423724	17576
- нематеріальні активи	104	345	241
- незавершені капітальні інвестиції	7734	6332	-1402
- основні засоби	332501	333893	1392
- інші фінансові інвестиції	49388	54761	5373
- довгострокова дебіторська заборгованість	1609	1609	0
- відстрочені податкові активи	14812	26784	11972
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,06	0,13	0,07
Коефіцієнт рентабельності активів	0,09	0,19	0,10
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,54	0,66	0,12
Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	1,49	1,75	0,26
Коефіцієнт завантаженості власного капіталу	0,30	0,27	-0,03
Коефіцієнт завантаженості зареєстрованого капіталу	0,0042	0,0042	0,0000
Коефіцієнт завантаженості додаткового капіталу	0,1990	0,0208	-0,1783
Коефіцієнт завантаженості нерозподіленого прибутку	0,1006	0,0584	-0,0422
Коефіцієнт маневреності власного капіталу за запасами	0,0355	0,0348	-0,0008
Коефіцієнт маневреності власного капіталу за дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги	0,3240	0,3764	0,0524
Коефіцієнт маневреності власного капіталу за дебіторською заборгованістю за розрахунками	0,0768	0,0756	-0,0012
Коефіцієнт маневреності власного капіталу за грошовими коштами та їх еквівалентами	0,1075	0,1744	0,0668
Коефіцієнт маневреності власного капіталу за іншими оборотними активами	0,0002	0,0009	0,0006
Коефіцієнт співвідношення нематеріальних активів і власних коштів	0,0004	0,0014	0,0010
Коефіцієнт співвідношення незавершених капітальних інвестицій і власних коштів	0,0283	0,0262	-0,0021
Коефіцієнт співвідношення основних засобів і власних коштів	1,2175	1,3800	0,1625
Коефіцієнт співвідношення інших фінансових інвестицій і власних коштів	0,1808	0,2263	0,0455
Коефіцієнт співвідношення довгострокової дебіторської заборгованості і власних коштів	0,0059	0,0066	0,0008

України (більше 75% всіх є приватизованими) є шкідливою і несе загрозу національній безпеці України. Втрата контролю над державним майном у таких масштабах значно знижує доходи держави від найприбутковішого сектора національної економіки, провокує подальше масштабне відчуження державного майна [9]. Натомість залишається четвертина державних підприємств, на підвищення ефективності діяльності яких звернуто увагу в даній статті: «ефективне й раціональне ведення гігантського газового господарства країни, уникнення непродуктивних втрат, що, безперечно, впливають на зростання вартості послуг як для населення, так і для економіки» [9], залежить від ретельного аналізу реальної ситуації кожного підприємства галузі.

**Аналіз останніх публікацій.** Значний внесок у вивчення проблематики зростання прибутковості та рентабельності, підвищення ефективності діяльності підприємств нафтогазової галузі зробили Л.Т. Гораль, О.Г. Дзьоба, М.О. Данилюк, І.М. Метоп, А.С. Полянська, І.К. Чукаєва, М.Г. Чумаченко та інші. Проте незважаючи на велику кількість робіт і значні досягнення в теорії та практиці зростання прибутковості та рентабельності, варто зазначити, що проблеми визначення рушійних сил, що впливають на рентабельності діяльності та пошук резервів збільшення прибутку виробничих підприємств газового сектора саме у сучасних умовах вивчені недостатньо.

**Постановка завдання.** Визначити і дослідити балансові фактори, що впливають на рентабельність газопостачального підприємства, розробити рекомендації щодо її підвищення.

**Виклад основного матеріалу.** Для дослідження було обрано показники діяльності типового газопостачального підприємства. Як показник оцінки ефективності діяльності підприємства рентабельність діяльності є індикатором якості управління усім потенціалом підприємства, здатності генерувати прибуток для формування необхідної суми власного капіталу, що є основою раціонального фінансування діяльності підприємства.

У таблиці 1 зведені вихідні дані для здійснення факторного аналізу рентабельності.

Коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства за поширеною до використання формулою розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг). Збільшення цього показника свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства, а зменшення навпаки. Формула для розрахунку:

$$K_{po} = \frac{ЧП}{ЧВ}, \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток, тис. грн;

ЧВ – чиста виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.

Для включення в модель більшої кількості факторів зробимо декілька нескладних математичних перетворень:

$$K_{po} = \frac{ЧП}{ЧВ} = \frac{ЧП}{А} \times \frac{А}{ВК} \times \frac{ВК}{ЧВ}, \quad (2)$$

де А – вартість активів, тис. грн;

ВК – власний капітал, тис. грн.

Отже, після таких операцій факторна модель перетвориться на інтегровану мультиплікативно-адитивну, яка складається з чотирьох комплексних коефіцієнтів, які характеризують ефективність діяльності підприємства, ефективність використання капіталу, фінансову стійкість:

$$K_{po} = \frac{ЧП}{А} \times \frac{А}{ВК} \times \frac{ВК}{ЧВ} = \frac{ЧП}{А} \times \left( \frac{ОА}{ВК} + \frac{НА}{ВК} \right) \times \frac{ВК}{ЧВ} \times = K_{pa} \times (K_{мвк} + K_{на}) \times K_{звк}. \quad (3)$$

Дана модель включає чотири комплексні фактори:

1. Коефіцієнт рентабельності активів

$$K_{pa} = \frac{ЧП}{А}. \quad (4)$$

2. Коефіцієнт маневреності власного капіталу

$$K_{мвк} = \frac{ОА}{ВК}, \quad (5)$$

де ОА – оборотні активи, тис. грн.

На коефіцієнт маневреності власного капіталу впливають такі складові оборотних активів:

1. Запаси (З).

2. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (ДЗ<sub>p</sub>).

3. Дебіторська заборгованість за розрахунками (ДЗ<sub>розр.</sub>).

4. Грошові кошти та еквіваленти (ГК).

5. Інші оборотні активи (ІОА).

Склад і структура оборотних активів підприємства при розрахунку коефіцієнтів маневреності власного капіталу в значній мірі впливає на якість та ефективність розміщення власних коштів, вкладених в оборотні активи. Чітких рекомендацій у значенні цього коефіцієнта немає, але вважається, що його значення повинно бути не менше 0,2, що дозволить забезпечити достатню гнучкість у використанні власного капіталу [7]. Цей коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку частину вкладено в оборотні кошти, а яку – капіталізовано. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і галузевої належності підприємства (норматив – 0,4 ... 0,6) [6].

3. Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів

$$K_{на} = \frac{НА}{ВК}, \quad (6)$$

де НА – необоротні активи, тис. грн.

Зміна даного показника відбувається за рахунок зміни складових розділу необоротні активи балансу, а саме:

- нематеріальних активів (НА)
- незавершених капітальних інвестицій (НКІ)
- основних засобів (ОЗ)
- інших фінансових інвестицій (ІФІ)
- довгострокової дебіторської заборгованості (ДДЗ)
- відстрочених податкових активів (ВПА).

Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів характеризує рівень забезпечення необоротних активів власними коштами. Приблизне значення цього показника – 0,5 ... 0,8. Якщо показник має значення менше за 0,5, то це свідчить про те, що підприємство має власний капітал в основному для формування оборотних коштів, що, як правило, розцінюють негативно. За значення цього показника більшого за 0,8 роблять висновки про залучення довгострокових позик і кредитів для формування частини необоротних активів, що є цілком виправданим для будь-якого підприємства [7].

4. Коефіцієнт завантаженості власного капіталу

$$K_{на} = \frac{ВК}{ЧВ}. \quad (7)$$

На рівень завантаженості власного капіталу, через його склад і структуру впливають такі фактори як:

1. Коефіцієнт завантаженості зареєстрованого капіталу

$$K_{зк} = \frac{ЗК}{ЧВ}, \quad (8)$$

де ЗК – зареєстрований капітал, тис. грн;  
ЧВ – чиста виручка, тис. грн.

2. Коефіцієнт завантаженості додаткового капіталу

$$K_{дк} = \frac{ДК}{ЧВ}, \quad (9)$$

де ДК – додатковий капітал, тис. грн.

3. Коефіцієнт завантаженості нерозподіленого прибутку

$$K_{нп} = \frac{НП}{ЧВ}, \quad (10)$$

де НП – нерозподілений прибуток, тис. грн.

За даними коефіцієнтами розраховуємо рівень впливу на рентабельність підприємства факторів першого порядку. Отже, ми отримано комбіновану багатофакторну модель коефіцієнта рентабельності діяльності:



Рис. 1. Алгоритм розрахунку факторного впливу на результуючий показник

$$K_{рд} = K_{ра} \times \left[ \left( \frac{З + ДЗ_p + ДЗ_{розр.} + \Gamma + IOA}{ВК} \right) + \left( \frac{НА + НКІ + ОЗ + ІФІ + ДДЗ + ВПА}{ВК} \right) \right] \times \left[ \frac{ЗК + ДК + НП}{ЧВ} \right], \quad (11)$$

Для розрахунку впливу даних факторів на рентабельність діяльності підприємства використаємо метод часткової участі факторів. Ступінь впливу даних факторів розраховуємо за формулами:

$$\Delta y_a = \frac{\Delta y_{зар}}{\Delta a + \Delta b + \Delta c + \dots + \Delta n} * \Delta a; \quad (12)$$

$$\Delta y_b = \frac{\Delta y_{зар}}{\Delta a + \Delta b + \Delta c + \dots + \Delta n} * \Delta b; \quad (13)$$

$$\Delta y_c = \frac{\Delta y_{зар}}{\Delta a + \Delta b + \Delta c + \dots + \Delta n} * \Delta c; \quad (14)$$

$$\Delta y_n = \frac{\Delta y_{зар}}{\Delta a + \Delta b + \Delta c + \dots + \Delta n} * \Delta n; \quad (15)$$

де  $\Delta y_a, \Delta y_b, \Delta y_c, \dots, \Delta y_n$  – приріст результативного показника за рахунок впливу відповідно фактора  $a, b, c, \dots, n$ .

У таблиці 2 зведені результати проведеного факторного аналізу мультиплікативно-адитивної моделі рентабельності діяльності підприємства. Для наочної інтерпретації зв'язку між факторами першого порядку, другого порядку та результуючим показником було сформовано алгоритм розрахунку факторного впливу (рис. 1).

Важливо відзначити, що на рентабельність діяльності підприємства здійснюють вплив чотири інтегровані комплексні фактори першого порядку і фактори другого порядку, які характеризують склад і структуру активної і пасивної частини балансу підприємства.

За результатами розрахунків рентабельність активів, маневреність власного капіталу, співвідношення необоротних і власних

Таблиця 2

Факторний вплив на рентабельність діяльності підприємства

		Фактори	Абсолютний вплив на рентабельність
I порядку		Коефіцієнт рентабельності активів	0,0159
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,0183
		Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	0,0410
		Коефіцієнт завантаженості власного капіталу	-0,0052
II порядку		Коефіцієнт завантаженості зареєстрованого капіталу	0,0000
		Коефіцієнт завантаженості додаткового капіталу	-0,0042
		Коефіцієнт завантаженості нерозподіленого прибутку в чистій реалізації	-0,0010
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу за запасами	-0,0001
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу за дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги поточної	0,0081
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу за дебіторською заборгованістю за розрахунками	-0,0002
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу за грошовими коштами та їх еквівалентами	0,0104
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу за іншими оборотними активами	0,0001
		Коефіцієнт співвідношення нематеріальних активів і власних коштів	0,0002
		Коефіцієнт співвідношення незавершених капітальних інвестицій і власних коштів	-0,0003
		Коефіцієнт співвідношення основних засобів і власних коштів	0,0252
		Коефіцієнт співвідношення інших фінансових інвестицій і власних коштів	0,0071
		Коефіцієнт співвідношення довгострокової дебіторської заборгованості і власних коштів	0,0001
		Коефіцієнт співвідношення відстрочених податкових активів	0,0088

коштів збільшують прибутковість діяльності, а саме на 0,0159, 0,0183 і 0,0410 відповідно. Зниження рентабельності діяльності підприємства на 0,0052 відбулося тільки за рахунок зміни оборотності власного капіталу. Рентабельність активів зростає в кінці періоду за рахунок росту самого прибутку підприємства. Щодо маневреності власного капіталу, то в кінці аналізованого періоду даний показник перевищує граничне значення і відповідно це вказало на неефективну структуру оборотних коштів. Співвідношення необоротних і власних коштів вказує на те, що необоротні активи в значній мірі фінансуються за рахунок довгострокових позик та кредитів.

Як видно з таблиці 2 і рисунка 2, для забезпечення позитивного впливу факторів першого порядку на рентабельність діяльності газопостачального підприємства, керівництву необхідно оптимізувати структуру активу та пасиву балансу.

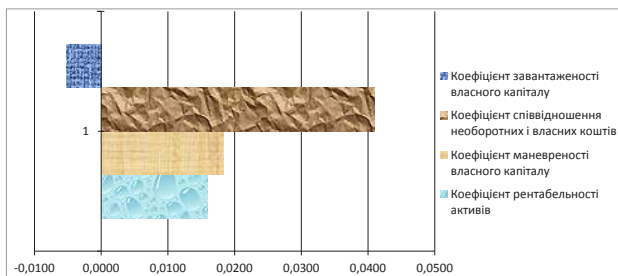


Рис. 2. Вплив факторів першого порядку на рентабельність

На наступному рисунку 3 відображений ступінь впливу на рентабельність діяльності підприємства факторів другого порядку.

Отже, факторний вплив показника завантаженості на рентабельність діяльності підприємства здійснюється за рахунок трьох факторів, ступінь їх впливу зображений на рисунку 3. Вагомий вплив фактора завантаженості власного капіталу на результуючий показник здійснюється через коефіцієнт завантаженості додаткового капіталу, а саме за рахунок даного показника завантаженість власного капіталу знизилася на 0,042, а за рахунок коефіцієнта завантаженості нерозподіленого прибутку на 0,010. Такий негативний вплив в основному пояснюється значним скороченням обсягу додаткового капіталу в кінці аналізованого періоду.

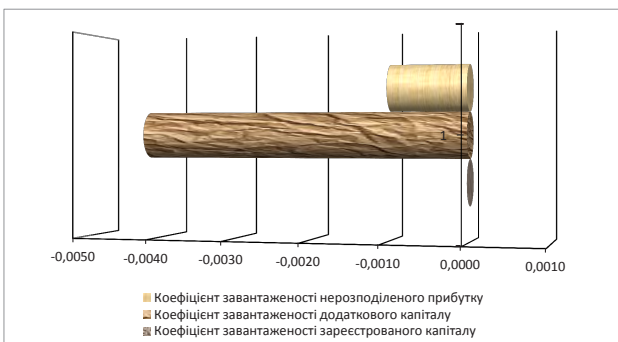


Рис. 3. Вплив факторів завантаженості власного капіталу другого порядку на рентабельність

Наступна група факторів другого порядку, яка здійснює вплив на рентабельність діяльності є показники співвідношення необоротних і власних коштів. Отримані результати наочно інтерпретовано на рисунку 4.

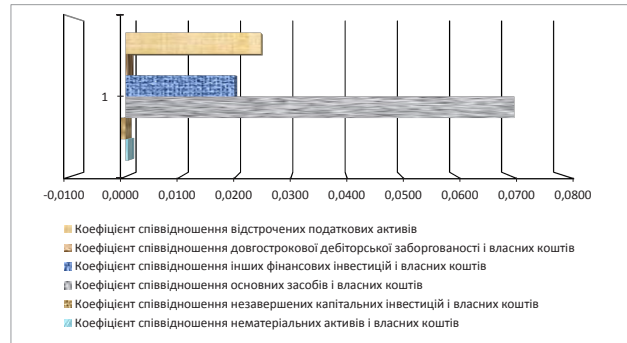


Рис. 4. Вплив факторів співвідношення необоротного і власного капіталу другого порядку на рентабельність

Як видно з таблиці 2 і рисунка 4, найвагоміший вплив на рентабельність діяльності підприємства здійснює коефіцієнт співвідношення основних засобів і власних коштів і відповідно даний фактор збільшив результуючий показник діяльності на 0,0252, наступним за вагомістю позитивного впливу є відповідно такі коефіцієнти: співвідношення відстрочених податкових активів – 0,0088, співвідношення інших фінансових інвестицій – 0,0071, нематеріальних активів – 0,0002 та співвідношення довгострокової дебіторської заборгованості – 0,0001. Єдиний негативний вплив на рентабельність діяльності підприємства здійснив показник співвідношення незавершених капітальних інвестицій і власних коштів.

Остання група факторів другого порядку, що здійснює вплив на рентабельність діяльності підприємства є показники маневреності. Ступінь їхнього впливу зображено на рисунку 5.

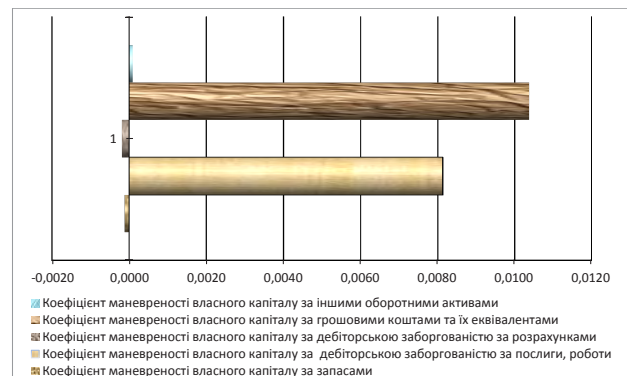


Рис. 5. Вплив факторів маневреності власного капіталу другого порядку на рентабельність

Отже, як видно з рисунка 5 і таблиці 2, найбільший вплив на показник маневреності власного капіталу здійснюють такі складові оборотних активів: дебіторська заборгованість за роботи і послуги та грошові кошти та еквіваленти. Зміна коефіцієнтів маневреності попередніх показників призвела до збільшення коефіцієнта маневреності на 0,0081 і 0,0104 відповідно. Саме ці складові оборотних активів були рушієм впливу на рентабельність діяльності. На 0,0001 і 0,0002 маневреність капіталу скоротилася за рахунок двох факторів коефіцієнта маневреності за запасами і запасів і коефіцієнта маневреності за дебіторською заборгованістю за розрахунками.

**Висновки.** Проведений факторний аналіз рентабельності типового газопостачального підприємства на основі формування мультиплікативно-адитивної

моделі свідчить про найбільший позитивний вплив показника співвідношення необоротних і власних коштів на досліджуваній показник. Зменшує рентабельність діяльності підприємства фактор завантаженості власного капіталу, що пов'язано зі зміною протягом досліджуваного періоду всіх складових даного фактора, а саме показника додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку (і, відповідно, коефіцієнти їх завантаженості) скоротилися в кінці періоду. Тому підприємству важливо оптимізувати структуру власного капіталу. Щодо інших факторів, а саме рентабельності активів та маневреності власного капіталу, то також спостерігається їх позитивний вплив на збільшення показника рентабельності, проте, як показали результати аналізу, існують резерви їх покращення, що можуть бути реалізованими через нівелювання негативного впливу таких факторів другого порядку, як маневреність власного капіталу, дебіторської заборгованості за розрахунками, співвідношення незавершених капітальних інвестицій і власних коштів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державні підприємства в Україні: Огляд аналітичного звіту за період 2013 р. – 9 місяців 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Public%20property/2013-2014\\_SOE%20Annual%20report\\_Presentation\\_Review.pdf](http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Public%20property/2013-2014_SOE%20Annual%20report_Presentation_Review.pdf).
2. Goral L.T. Ensuring the competitiveness of Ukraine's gas transit system in the context of innovation and investment development / L.T. Goral, O. Sergeev // *Journal of Financial Management and Accounting*, 2014. – № 2(1). – P. 23-33.
3. Гораль Л.Т. До розробки заходів підвищення конкурентоспроможності підприємства: метрологічний чинник / Л.Т. Гораль, І.В. Перевозова // *Метрологія та прилади: науково-виробничий журнал*. – 2014. – № 1(45). – С. 56-60.
4. Дзьоба О.Г. Організація і планування виробничо-комерційної діяльності: навчально-методичний комплекс / О.Г. Дзьоба, І.Б. Запухляк, Т. Б. Яськевич. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2012. – 120 с.
5. Данилюк М.О., Метошоп І.М., Бережницька У.Б. та інші. Економічний аналіз : навчальний посібник / ІФНТУНГ. – Івано-Франківськ : Симфонія форте, 2010. – 228 с.
6. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній. – Л. : Магнолія Плюс, 2006. – 428 с. – (Вища освіта в Україні). – Бібліогр.: с. 423-426.
7. Чукаєва І.К. Паливний комплекс України: сучасний стан та перспективи розвитку : дис. ... д-ра екон. наук : 08.07.01 / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2006. – 444 с.
8. Економічний аналіз : навч. посібник / За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченко. – 2-ге вид., доп. і перер. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
9. Особливості національного обліку газових мереж та плати за їх використанн я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article?art\\_id=36541&cat\\_id=36552/](http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article?art_id=36541&cat_id=36552/).

УДК 330.46

**Пономаренко Т.В.**

*кандидат економічних наук,  
докторант кафедри обліку, аналізу, аудиту  
та адміністрування підприємств ГМК  
Криворізького національного університету*

## КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті систематизовано видові прояви економічної стійкості підприємства. Здійснено їх критичний аналіз. Акцентовано увагу на пріоритетності поточної та стратегічної стійкості у темпоральному аспекті та фінансової і екологічної – у функціональному. Поглиблено змістовне наповнення цих видів стійкості відповідно до здобутків сучасних управлінських концепцій. Обґрунтована доцільність введення у науковий обіг поняття «конститутивна стійкість».

**Ключові слова:** економічна стійкість, стратегічна стійкість, поточна стійкість, екологічна стійкість, фінансова стійкість, конститутивна стійкість.

### **Пономаренко Т.В. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті систематизовано видові прояви економічної стійкості підприємства. Проведено їх критичний аналіз. Акцентовано увагу на пріоритетності поточної та стратегічної стійкості у темпоральному аспекті та фінансової і екологічної – у функціональному. Поглиблено змістовне наповнення цих видів стійкості відповідно до здобутків сучасних управлінських концепцій. Обґрунтована доцільність введення у науковий обіг поняття «конститутивна стійкість».

**Ключевые слова:** экономическая устойчивость, стратегическая устойчивость, текущая устойчивость, экологическая устойчивость, финансовая устойчивость, конститутивная устойчивость.

### **Ponomarenko T.V. CONCEPTUALIZING THE ENTERPRISE ECONOMIC STABILITY**

In the paper the specific manifestations of economic viability. Is carried out their critical analysis. The attention to current priority and strategic stability in terms of temporal and financial and ecological – functionally. Profound substance of these types of stability according to the achievements of modern management concepts. The expediency of scientific research of the concept of «constitutive resistance».

**Keywords:** economic stability, strategic stability, current stability, environmental stability, financial stability, constitutive resistance.

**Постановка проблеми.** Реакція підприємства на перманентні флуктуації середовища його функціонування визначається імплементацією емерджентного управлінського інструментарію формування

унікальної комбінації ресурсів та динамічної відповідності організаційних, функціональних та структурних параметрів системи, яка забезпечує його стійку результативну діяльність в турбулентних умовах.



Поліаспектний характер економічної стійкості організації репрезентований в економічній літературі через широкий спектр її видових проявів, що переважно належать до певної категорії апарату предметної сфери досліджень та ускладнює проблематику причинно-наслідкових послідовностей її забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фундаментальні основи видів економічної стійкості підприємства сформовано у роботах А.А. Богданова [1], що виокремив кількісну та структурну стійкість. О.С. Коцюба диференціював цю категорію за рівнями першого та другого роду [2]; В.А. Гросул – по відношенню до підприємства: внутрішня, зовнішня [3]. Визначаючи економічну стійкість на певний момент часу, О.М. Гончаренко визначає її як поточну, а здатність до її забезпечення у прогнозованому періоді – як потенційну [4, с. 243]. Натомість Н.В. Шандова визначає стійкість у певний момент часу як статичну, у процесі розвитку – як динамічну [5]. О.В. Броло ідентифікує таке змістовне наповнення стійкості як стійкість функціонування та стійкість розвитку [6]. Зміну успадкованої стійкості шляхом акумулювання досвіду взаємодії із зовнішнім та внутрішнім середовищем у попередньому періоді О.М. Кавин характеризує як набуту [7, с. 85].

Найбільш розповсюдженим є функціональний піділ видів економічної стійкості (виробнича, техніко-технологічна, маркетингова, управлінська, кадрова, фінансова, інноваційно-інвестиційна, екологічна тощо), що представлений у роботах І.В. Брянцевої, С.В. Козловського, Н.О. Сімченко, Г.А. Мохонько, Г. Клейнера. Можливість підтримання певного рівня результативності операційної та поточної фінансової діяльності, складовими якої є виробнича, організаційна, ресурсна, техніко-технологічна, маркетингова, інноваційна стійкість, В.В. Козик та В.А. Гришко визначають як тактичну стійкість. Забезпечення результативності діяльності підприємства у довгостроковому періоді автори визначають як стратегічну стійкість [8, с. 222–223].

**Мета статті.** Критичний аналіз змістовного наповнення видових проявів економічної стійкості підприємства для їх впорядкування та визначення ієрархічної пріоритетності відповідно до сучасних управлінських концепцій.

**Виклад основного матеріалу.** Як зазначалося вище, одна з перших спроб ідентифікації видів стійкості належить фундатору теорії організації А.А. Богданову (1989 р.), який виокремив кількісну та структурну стійкість системи [1]. Перша визначається кількістю елементів системи, а їх зростання активує протидію факторам зовнішнього середовища. При цьому позитивна роль асиміляції елементів можлива лише при їх ефективному поєднанні та характеру організаційних зв'язків між ними, тобто від структурної стійкості. У роботах В.І. Подлесного (2003 р.) цей поділ був доповнений функціональною стійкістю, сутність якої – у забезпеченні постійної реалізації процесів, операцій і завдань, пов'язаних з логікою функціонування системи [9].

Вважаємо, що конструктивно невизначеним є підхід О.С. Коцюби щодо ідентифікації стійкості (першого роду, другого роду), що зумовлено наявністю у їх трактуванні невизначених ознак: «будь-якого припустимого варіанту», «деякого рівня» [2]. Більш конкретизованим є трактування зовнішніх та внутрішніх проявів стійкості. Останній визначається в економічній літературі загальним станом та динамікою фінансових ресурсів, трудового потенціалу, натуральною та грошовою структурою виробництва, що забезпечує

високу результативність функціонування підприємства [10, с. 166]. В основу її досягнення покладений принцип активного реагування на зміну внутрішніх та зовнішніх чинників. Зовнішня стійкість визначається стабільністю економічного середовища, однак при цьому критерії його стабільності не визначено. Семантичне трактування успадкованої стійкості дещо корелює з авторським розумінням залежності майбутнього розвитку організації від попереднього. Однак традиційний зріз її змістовного наповнення висвітлюється виключно кризь призму запасу міцності, що захищає підприємство від несприятливих дестабілізуючих виробничих умов та несподіваних змін зовнішніх чинників. При цьому незрозумілим є механізм формування запасу міцності.

Найбільш розповсюдженим та широковживаним є функціональний підхід до типологізації видів економічної стійкості: виробнича, техніко-технологічна, кадрова, соціальна, організаційна, ділова, фінансова, інноваційно-інвестиційна, маркетингова, екологічна, управлінська. Однак цей підхід репрезентує найнижчий (тактичний) рівень управління підприємством та змістовно не узгоджується зі здобутками сучасних управлінських концепцій, які акцентують увагу на перетворенні формату економічної організації від функціонально-орієнтованої ієрархії продуктового типу до знаннево-орієнтованої мережі ціннісного типу. Забезпечення стійкості відповідно до концепції «нового» підприємства визначає пріоритетність зміни філософії організації та бізнесу у напрямку фокусування зусиль на створенні цінності для стейкхолдерів.

Протягом останніх років науковці все частіше оперують поняттям «стратегічна стійкість», що розкриває здатність підприємства не лише зберігати поточний стійкий стан, а й досягати стратегічних орієнтирів розвитку [8, с. 222–223]. При цьому чіткого розуміння терміну на сьогодні не існує. Здебільшого в рамках ресурсних теорій її пропонується визначити здатністю формувати, розвивати і тривалий час підтримувати стійкі конкурентні переваги. Об'єктний зріз проблематики економічної стійкості, що ґрунтується на визначенні підприємства як живого організму, логічно призводить до авторського розуміння стратегічної стійкості як здатності компанії до перманентних та своєчасних трансформацій соціально-економічного генотипу відповідно до змін просторового континууму його функціонування при збереженні структурно-елементної цілісності.

Розглядаючи видові прояви стійкості, не можна залишити поза увагою існування та широкомасштабний розвиток категорії «корпоративна стійкість» (corporate sustainability). Не заперечуючи важливість цільової спрямованості традиційного розуміння корпоративної стійкості як в аспекті морально-етичних, так і економічних передумов розвитку бізнесу, автор наголошує на її фрагментарній змістовності. Сучасна управлінська практика використовує її виключно як атрибут успішного бізнесу. Результати дослідження корпоративної стійкості, представлені на сьогодні у науковому просторі, дозволяють констатувати їх вузькоаспектну спрямованість, що відображає лише окремі сторони такого багатопланового явища, як стійкість [11, с. 42–43]. Відтак, у подальшому дослідженні автор акцентує увагу на доцільності виокремлення із традиційного ряду функціональних проявів економічної стійкості – екологічної з поглибленням її змістовного наповнення відповідно до здобутків управлінських концепцій.

Акцентуючи увагу на позитивних аспектах екологічної стійкості, не можна залишити поза увагою проблеми її забезпечення. По-перше, методологічною поглиблення потребує витратно-результуючий баланс між формуванням екологічної стійкості та її фактичним рівнем, що задовольняє інтереси різних зацікавлених груп. По-друге, емпіричними дослідженнями А. Барнеа та А. Рубіна доведений конфліктогенний характер реалізації екологічних проектів [12]. Він, на думку дослідників, визначається часткою власності менеджменту. У випадку низького рівня інсайдерської власності менеджмент орієнтований на отримання «репутаційних балів» від ініціювання витратних екологічних проектів. Досягнення порогового значення інсайдерської власності змінює поведінку менеджменту, а рівень екологоорієнтованих витрат знижується. Саме контекст гармонізації нормативних вимог стейкхолдерів та екологічних параметрів функціонування підприємства виступатиме пріоритетом подальшого авторського дослідження.

Крім екологічної стійкості, виокремлення з традиційного ряду функціональних видових проявів стійкості потребує фінансова з відповідним змістовним поглибленням та розширенням. На сьогодні у науковому просторі вона репрезентується здебільшого цільовими показниками нарощення обсягів реалізації та прибутку, оптимальною структурою формування та розподілу капіталу, ліквідністю та рентабельністю. Обмеженість цих індикаторів піддається справедливій критиці [13, с. 28–30].

Довгостроковим показником цінності компанії, максимізація якого є обов'язком менеджменту по відношенню до власників-акціонерів, на сьогодні виступає капіталізація компанії, що ототожнюється з її ринковою вартістю. При цьому Р. Грант зазначає, що вона є «занадто спекулятивним» та «орієнтованим на короткостроковий період» мірилом цінності [14, с. 9–11], оскільки здебільшого створюється фондовим ринком, а менеджмент компанії на цей процес має опосередкований вплив. Однак Р. Грант акцентує увагу також на тому, що будь-який вид цінності повинен певним чином бути пов'язаний з капіталізацією. З огляду на це ринкова капіталізація, з одного боку, не може претендувати на єдиний вид цінності для стейкхолдерів та, відповідно, не може виступати єдиним показником її стійкості; з іншого – це не може відмінити традиційні положення теорії корпоративних фінансів, що фондовий ринок є найбільш чутливим індикатором майбутніх грошових потоків компанії.

Якщо розглядати основну ідею створення та функціонування підприємства, метою якого є прирощення вартості, то найбільш адекватним видом, що розкриває стійкість функціонування та розвитку підприємства, є фундаментальна вартість. Основне призначення категорії «фундаментальна вартість» – набути статусу концентрованої оцінки ефективності функціонування підприємства та перспектив його розвитку, що відображає інтереси усіх учасників фінансово-економічних відносин, які з ним пов'язані [15, с. 246]. У сучасній економічній літературі базовими характеристиками фундаментальної вартості є активи, грошові потоки та витрати на капітал. Рівноважний стан компанії, в якому дані параметри знаходяться в оптимальних співвідношеннях, дозволяє визначити її фундаментальну вартість.

З огляду на вищезазначене, авторська логіка формування фінансової стійкості реалізується у ланцюгу «ресурсне забезпечення – бізнес-процеси – капіталізація». Акумуляція капіталу повинно супрово-

джуватися його раціональним розподілом у процесах ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Кардинальні зрушення, що відбулися в класичній ресурсній парадигмі, визначають об'єктивну необхідність акцентування уваги не лише на традиційних ресурсах (мінерально-сировинні, матеріально-технічні, трудові), а й на стратегічних (інноваційні, інтелектуальні, організаційні, інформаційні), які стали визначальними в процесах забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання.

Формування ресурсного забезпечення включає безпосередньо пошук, перевагу та композицію ресурсів. Під пошуком ресурсу ми розуміємо процедури визначення кількісно-якісних характеристик ресурсу, здатного забезпечити досягнення прогностичних результатів. Перевагу дозволить забезпечити ранжування ресурсів та визначення серед них пріоритетних, у т. ч. шляхом порівняння ресурсів за критерієм співвідношення «корисність – вартість». Важливим процесом є композиція, що передбачає встановлення об'єктивних пропорцій щодо кількісно-якісних параметрів задіяних ресурсів, в результаті чого утворюється система ресурсного забезпечення.

Підвищення доходності капіталу та нарощення потоків доданої вартості передбачає трансформацію ресурсів у бізнес-процесах підприємства. Ефективність якої визначається їх стратегічною складовою та організаційними здатностями компанії, які виступають каталізатором інтегрування та реконфігурації ресурсів. Саме стратегічні ресурси дозволяють заміщати природні та вичерпні ресурси інтелектуальними, матеріалізованими через більш досконалі та ефективні процеси виробництва. З цієї точки зору вони втілюються в організаційно-управлінській діяльності і мисленні, які перетворюють робочу силу в працю, мінерально-сировинну базу – в умови виробництва, заощадження – в інвестиції.

Основну відмінність сучасних напрямів забезпечення фінансової стійкості від традиційних можна визначити як таку, що полягає в пріоритеті не мінімізації витрат на капітал, а формуванні цінності, тобто акцент зусиль менеджменту має бути спрямованим не на пригнічення будь-якою ціною суперника у ринковій конкуренції, а на створення власних компетенцій як основи лідирування в бізнесі, що важко копіюються іншими компаніями. Це змінює фокус пріоритетності напрямів забезпечення стійкості в напрямку її партнерських відносин з іншими учасниками ринку (його конкурентами та постачальниками, споживачами, державними органами влади та недержавними інституціями тощо). Вищезазначене продукує отримання так званих «реляційних» рент, що виникають завдяки міжорганізаційній взаємодії фірм. Причино-наслідкові процеси забезпечення економічної стійкості за рахунок інтеграційної взаємодії проявляються у міжфірмових рутинних спільного використання знань, комплементарних ресурсних портфелях та ефективних моделях управління.

Унікальність ресурсного базису та ефективність його трансформацій в бізнес-процесах функціонування підприємства визначає вартісну ідеологію фінансової стійкості компанії. Запропонована декомпозиція її забезпечення доводить недоцільність виокремлення інших функціональних видів, що є передумовами та факторами її забезпечення на різних рівнях.

Стейкхолдерський підхід дозволяє розглядати економічну стійкість підприємства крізь призму трьох вимірів: 1) нормативного, що ідентифікує спектр питань, які пов'язані з інтересами зацікав-

лених сторін; 2) інструментального, що визначає, в якій мірі питання забезпечення економічної стійкості можуть бути реалізовані за допомогою взаємодії зі стейкхолдерами; 3) дескриптивного, що формує перелік питань, які необхідно вирішувати для задоволення інтересів зацікавлених сторін.

З огляду на це концептуалізація видових проявів стійкості повинна стати загальнотеоретичним контуром для розроблення конкретних напрямів її забезпечення з урахуванням персоніфіковано-ціннісних девіацій. Основними принципами такої типологізації, на думку автора, виступають: 1) принцип легітимності – виражає, з однієї сторони, зв'язок інтересів стейкхолдерів з їх внутрішньою оцінкою економічної стійкості підприємства, з іншої – їх розуміння потенційної здатності компанії її генерувати; 2) принцип публічно-правової відповідальності – визначає спектр нормативних вимог різних груп зацікавлених сторін до параметрів економічної стійкості організації; 3) принцип прагматичності – оцінює здатність організації задовольняти потреби стейкхолдерів в аспекті отримання вигід та корисних результатів.

Ці принципи структурують відносини між стейкхолдерами та суспільством, бізнесом в цілому, окремими компаніями та менеджерами як індивідуумами, формують конкретну систему переваг, орієнтуючись на ту чи іншу групу зацікавлених сторін, тобто виступають інструментом задоволення відповідних очікувань. Нормативний контекст стейкхолдерського підходу до стійкості найбільш повно, на думку автора, розкривається в рамках конститутивної стійкості. Введення цього поняття визначається його семантичним наповненням як «засновуючого», «визначального», «основоположного» параметру. Суб'єктно-об'єктний підхід до розуміння економічної стійкості визначає її двоаспектність: з позицій стейкхолдерів конститутивна стійкість визначається персоніфіковано-ціннісними параметрами стійкості підприємства; з позицій підприємства – еталонними параметрами структурно-елементної цілісності соціально-економічного генотипу підприємства. Прагматичний характер конститутивної стійкості конкретизує цільові нормативи стійкості, які дозволяють порівняти їх фактичний стан з бажаним та створюють передумови для ідентифікації пріоритетних напрямів конструювання економічної стійкості.

Фактичний стан стійкості, на нашу думку, не може бути оцінений на підставі параметрів стійкості, визначених на будь-яку певну дату, оскільки характеризується одномоментністю та інформаційною асиметричністю. З огляду на це часові параметри стійкості визначаються автором кризів призму поняття «поточної стійкості», що уособлює дискретну множину станів фактичної стійкості. Важливого значення набуває при цьому ідентифікація потенційної стійкості, що визначається кількісно-якісними параметрами соціально-економічного генотипу підприємства та його мобільністю у просторово-часовому континуумі.

**Висновки.** Таким чином, проведений аналіз дозволяє відзначити, що сучасні потреби управлінської практики зумовлюють увагу до пріоритетності

наступних видів економічної стійкості: 1) у темпоральному аспекті – до поточної та стратегічної; 2) у функціональному аспекті – до екологічної та фінансової. При цьому необхідним є введення у науковий обіг та практику функціонування бізнес-структур поняття конститутивної стійкості, яка, по-перше, дозволяє персоніфікувати параметри стійкості підприємства відповідно до різних груп зацікавлених осіб; по-друге, дозволяє порівняти відповідність їх поточних значень нормативно-еталонним, що створює підґрунтя для конкретизації визначення рівня стійкості.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богданов А.А. Тектология: (Всеобщая организационная наука): 2-х кн. Кн. 1. / Редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. ; Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. – М. : Экономика, 1989. – 304 с.
2. Коцюба О.С. Механізм та аналітико-інструментальні засоби забезпечення економічної стійкості підприємства (за матеріалами поліграфічних підприємств України) : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.04 / О.С. Коцюба ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : Либідь, 2009. – 20 с.
3. Гросул В.А. Соціально-економічна стійкість підприємства: теоретико-методологічні засади та прикладний інструментарій : [монографія] / В.А. Гросул. – Х. : ХДУ харч. та торг., 2007. – 303 с.
4. Гончаренко О.М. Дослідження стійкості розвитку підприємства як економічної системи / О.М. Гончаренко // Труды Одесского политехнического университета. Серия «Экономика». – 2009. – Вып. 1(33)-2(34). – С. 242–244.
5. Шандова Н.В. Управління процесами розвитку підприємств машинобудування / Н.В. Шандова // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2009. – № 21. – С. 276–282.
6. Броило Е.В. Методология управления экономической устойчивостью коммерческой организации на основе мониторинга кризисных процесов : автореф. дис. ... д. э. н. : спец. 08.05.02 «Экономика и управление на предприятии» / Е.В. Броило. – Екатеринбург, 2009. – 46 с.
7. Кавин О.М. Гносеологічні засади забезпечення економічної стійкості підприємства / О.М. Кавин // Наукові записки [Української академії друкарства]. – 2012. – № 3. – С. 81–87.
8. Козик В.В. Сутність, види та чинники формування економічної стійкості підприємства / [В.В. Козик, В.Ю. Паньків, В.А. Гришко] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.12. – С. 219–226.
9. Подлесных В.И. Теория организации: [учебник] / В.И. Подлесных. – СПб. : Бизнес-пресса, 2003. – 336 с.
10. Верхоглядова Н.І. Управління стійкістю функціонування підприємства як економічний процес / Н.І. Верхоглядова, І.В. Кононова // Економічний простір. – 2010. – № 42. – С. 160–167.
11. Пономаренко Т.В. Еволюція концепції корпоративної стійкості / Т.В. Пономаренко // Стратегія економічного розвитку України. – 2015. – № 36. – С. 38–45.
12. Barnea A. Social Corporate Responsibility and Ownership Structure / A. Barnea, A. Rubin // Working Paper, University of British Columbia, Vancouver, Canada. – 2003.
13. Pettit J. Strategic Corporate Finance / J. Pettit. – 2nd ed. John Wiley & Sons: NJ. – 2007. – P. 28–30.
14. Grant R. Shareholder value maximization: Rehabilitating a “dumb idea” / R. Grant // Competitive Strategy Newsletter. – 2010. – № 4(1). – P. 9–11.
15. Шевчук Н.В. Фундаментальна та ринкова вартість як форми прояву двоїстої природи компанії. / Н.В. Шевчук // Стратегія розвитку України. Економіка. Соціологія. Право. – 2013. – № 1. – С. 245–250.

УДК 330.1:330.8

**Реун І.І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та економічної безпеки  
Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту  
імені Всеволода Лазаряна*

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ОБ'ЄКТИВНЕ ЯВИЩЕ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджується категорія економічної безпеки, яка стала однією із головних цілей внутрішньої та зовнішньої політики будь-якої держави, підприємства, організації. Визначено основні переваги використання принципів цивілізаційної парадигми економічної безпеки. Економічна безпека – це такий стан функціонування економіки держави, в якому настає порядок рівноваги у визначених організаційно-правових нормах на засадах суспільного життя.

**Ключові слова:** економічний простір, фінансово-економічна катастрофа, екзистенціальна потреба індивідів, виклики, загрози, економічна безпека як стан і як процес.

### **Реун И.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОБЪЕКТИВНОЕ ЯВЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье исследуется категория экономической безопасности, которая стала одной из главных целей внутренней и внешней политики любого государства, предприятия, организации. Определены основные преимущества принципов цивилизационной парадигмы экономической безопасности. Экономическая безопасность является таким состоянием функционирования экономики государства, в котором наступает порядок равновесия в определенных организационно-правовых нормах на основе общественной жизни.

**Ключевые слова:** экономическое пространство, финансово-экономическая катастрофа, экзистенциальная потребность индивидов, вызовы, угрозы, экономическая безопасность как состояние и как процесс.

### **Rekun I.I. ECONOMIC SECURITY AS OBJECTIVE PHENOMENON MARKET ECONOMY**

In the article the category of economic security, which has become one of the main goals of domestic and foreign policy of any state, company or organization. The main advantages of the civil paradigm to economic security. Economic security is such state of the state economy operation in which the order of equilibrium occurred in certain organizational and legal norms on the basis of social life.

**Keywords:** economic space, financial and economic disaster, individuals need ekzystentsionalna, challenges, threats, economic security as a state and as a process.

*«Безпека не є абсолютно всім,  
але без безпеки все є нічим».*

*Клаус Науманн*

### **Постановка проблеми у загальному вигляді.**

В сьогоденні двадцять першого століття найбільше завдання людства на Землі і в космосі є забезпечення безпеки, яка, за своєю сутністю, забезпечує стабільність, розвиток, порядок в життєдіяльності людства. Свого часу Генрі Кіссінджер, в якості радника з національної безпеки президента США, виступаючи в Міжнародному Інституті стратегічних досліджень у Лондоні, сказав: «Безпека є фундаментом всього, що ми робимо». На сьогодні традиційний розподіл країн за значенням на блоки або сферами впливу поступово втрачає значення. Адаже державні та суспільні інтереси визначаються не географічно, а з економічної точки зору – як економічного простору ринків для торгівлі та інвестицій. Організації, підприємства в умовах ринкових відносин отримали весь спектр суспільно-економічної діяльності, набули інфраструктурні функції та широку господарську самостійність. За таких умов сформувалися умови ринкової конкуренції, для яких властивими виявилися ситуації ризику і невизначеності. У найближчі роки саме у цій площині триватиме суперництво між державами. Тому всі зіткнулися з необхідністю створення нових підходів до забезпечення власної економічної безпеки. Таким чином, актуальності набуває економічна безпека, яка стала однією із головних цілей внутрішньої і зовнішньої політики будь-якої держави, організації, підприємства.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** У соціальних науках поняття безпеки розуміється як здатність до виживання, незалежність, самобутність, тобто все те, що

забезпечує можливість розвитку. В літературі відсутнє однозначне загальнотеоретичне визначення економічної безпеки в її конкретному змісті, обґрунтованості комплексних критеріїв, що дозволяють здійснювати виміри економічної безпеки, оцінювати її стан і надавати пропозиції заходів щодо її забезпечення.

У зарубіжних наукових дослідженнях поняття економічної безпеки щільно пов'язане з міжнародною безпекою та безпекою країни у цілому (Р. Зенба, К. Жукровська). Такі російські вчені як Л.І. Абалкін розглядає економічну безпеку як сукупність певних умов і факторів, а В.К. Сенчагов розробив методологію індикативної системи безпеки.

Вагомий внесок у вивчення та розвиток цієї нової галузі знань зроблено такими вітчизняними вченими, як О. Барановський, М. Єрмошенко, Т.Г. Васильців, О.С. Власюк, С. Воронцов, В. Геєць, Я. Жаліло, В. Мунтян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко, І. Бінько, С. Мочерній, О. Пасхавер та інші.

Кожен із дослідників надає своє власне визначення, але більшість сходяться до думки, що економічна безпека є складовим невід'ємним елементом міжнародної безпеки, безпеки країни, безпеки корпорації (підприємства, фірми) і визначається як система відносин в політичній, військовій, а також економічній сферах. Здебільшого економічна безпека розглядається у двох площинах – як економічна безпека держави, яка стосується конкретної країни, а також як міжнародна економічна безпека, яка є інтегративним результатом безпекової діяльності і співвіднесення між ними. Універсальне змістовно-понятійне трактування економічної безпеки на різних рівнях господарюючих суб'єктів (підприємство, галузь, організація) поки що перебуває на стадії становлення.

Метою статті стало дослідження еволюції підходів до визначення поняття економічної безпеки як об'єктивного явища ринкової економіки.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Безпека є категорією абстрактною, яка має місце і в теорії, і в повсякденному вжитку. В перекладі з грецької термін «безпека» означає «володіння ситуацією». Етимологія терміну «безпека»: «без» – брак, заборона, відсутність; «печа» – турбота, старання, нагляд, турбота, опіка. Відповідно до тлумачного словника Робера, термін «безпека» був вперше вживаний у практичній діяльності суб'єктів. Слід зазначити, що цей термін функціонує обов'язково з прикметником, який визначає до кого чи до чого суб'єктивно чи об'єктивно стосується цей термін. На рівні суспільної свідомості безпека сприймається як відсутність реальних і потенційних умов для нанесення шкоди, збереження і надійність у всіх галузях життєдіяльності людини і суспільства.

Проблема економічної безпеки як така тривалий час не існувала сама по собі. У всі часи вона походила від завдань економічного зростання і розвитку суспільства і залежала від тих внутрішніх і зовнішніх умов, які склалися у певний період. Так наприклад, у 1934 році у США був створений перший Комітет з економічної безпеки, основною метою функціонування якого була стабілізація соціального становища держави.

У країнах Західної Європи термін «економічна безпека» з'явився у 70-х роках і спрощено трактувався «як економічний метод забезпечення національної безпеки».

У 1985 р. на 40-й сесії Генеральної Асамблеї ООН була прийнята резолюція «Міжнародна економічна безпека», що стало підставою для офіційного визнання терміну «економічна безпека». Саме в цій резолюції визначено, що необхідно сприяти забезпеченню міжнародній економічній безпеці з метою соціально-економічного розвитку і прогресу кожної країни. На 42-й сесії Генеральної Асамблеї ООН був зроблений наступний крок – прийнято Концепцію міжнародної економічної безпеки. У ній було зазначено, що, зважаючи на те, що взаємозалежність між країнами і регіонами є невідворотною умовою розвитку світової економіки, яка визначає спільність інтересів всіх країн у сприянні розвитку міжнародної взаємодії, усім країнам пішла б на користь стабілізація загального економічного торговельного та валютно-фінансового стану, справедливого вирішення існуючих проблем.

Для багатьох держав процес інтегрування у світову спільноту виявився надзвичайно болючим, і хоча в теорії глобалізація мала на увазі розвиток, на практиці вона обернулася катастрофою для деяких народів. Країни Латинської Америки та Південно-Східної Азії, а також Україна на власному досвіді пізнали її тяжкі наслідки. Яскравим свідченням цього стали дві серії фінансово-економічних катастроф, що прокотилися світом наприкінці минулого сторіччя і на початку нинішнього. Після таких серйозних і неочікуваних потрясінь економічною безпекою стали опікуватися національні влади всіх країн, адже саме під впливом таких процесів соціальні і політичні домовленості потрапили під загрозу. Сучасна глобалізація – економічна інтеграція на глобальному рівні не обмежилася промислово розвинутими країнами. У 1980-х роках завдяки розповсюдженню економічної лібералізації спостерігався бурхливий, прискорений розвиток багатьох країн. На початку 1990-х років відволося різке збільшення притоку капіталу, що підсилювало позитивний імідж глобалізації.

Але така «безхмарна» перспектива тривала недовго, і незабаром наступили періодичні фінансові кризи навіть у таких країнах, як США, Японія, Південно-Східна Азія, Росія, Україна та інші.

Наслідки кризових ситуацій в країнах з інтегрованою глобальною економікою стимулювали підвищений інтерес до економічної безпеки і змусили владу перевизначитися у своєму відношенні до неї. Нове ставлення до глобалізації цих процесів змусило визнати важливість економічної безпеки у виявленні ризиків економічних потрясінь.

За сучасних часів економічна безпека не є новим завданням для влади. Економічні важелі вже давно стали частиною інструментарію державного управління, засобами впливу на інші держави та їх політику. Традиційний погляд на економічну безпеку країни полягав у маніпуляціях іншими урядами. Невпевненість економічної політики надавала можливостей вразливості іншими державами. Економічна взаємозалежність розглядалася з обережністю, особливо серед країн, що розвиваються, тому що вони ризикують зростанням такої вразливості [12]. В ЄС існує Рада з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЕ), учасницями якої є 57 країн. Регіон відповідальності Організації охоплює Європу, Далекий Схід, Центральну Азію та Північну Америку. Крім того, з ОБСЕ підтримують зв'язки різного рівня та інтенсивності низка держав інших регіонів – Алжир, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Марокко, Туніс (так звані середземноморські партнери); Афганістан, Республіка Корея, Таїланд і Японія (азійські партнери). У рамках ОБСЕ відбуваються основні засідання відповідно до трьох напрямів діяльності Організації, зокрема: у військово-політичному вимірі – щорічна нарада ОБСЕ з огляду безпеки, у ході якої обговорюються безпекові питання, пов'язані із протидією транснаціональним викликам та загрозам, питання контролю над озброєннями та заходів зміцнення безпеки та довіри; попередження та вирішення конфліктів; економіко-довкільний форум є щорічним засіданням в рамках економіко-довкільного виміру діяльності ОБСЕ, яке проводиться з метою надання політичного імпульсу діалогу у сфері економіки і довкілля, висування пропозицій щодо практичних заходів, спрямованих на розвиток та розбудову економічної співпраці між державами-учасницями. Традиційним заходом у гуманітарному вимірі є щорічна Нарада ОБСЕ з огляду виконання зобов'язань державами-учасницями у людському вимірі, яка передбачає діалог між делегаціями держав-учасниць ОБСЕ та представниками громадянського суспільства з метою висвітлення здобутків на шляху виконання взятих зобов'язань у людському вимірі та внесення пропозицій для покращення дієвості роботи ОБСЕ на гуманітарному напрямку.

На сьогодні принципово змінилася постановка багатьох проблем, пов'язаних з ризиком і безпекою господарюючих суб'єктів. Тому в теорії безпеки науковці визначають дві об'єктивні першопричини безпеки – це виклики і загрози. По-перше, виникнення ризиків обумовлені довгими причинно-наслідковими зв'язками. По-друге, ризики придбали міждисциплінарний характер: виникають системні проблеми та системні кризи, які вимагають прийняття управлінських рішень на декількох рівнях і в різних галузях господарської діяльності суспільства. По-третє, зміни, що відбуваються в глобальному світі, стають причиною багатьох лих і катастроф, що позначається на безпеці. По-четверте, велика кількість прискорених процесів скорочують горизонт прогнозу, що

робить проблематичною побудову довгострокових і середньострокових прогнозів. Така ситуація вимагає зміни всієї системи захисту економічних інтересів. Найявністю і прояви загроз є першопричиною виникнення і розвитку поняття «економічна безпека», а функціональність її полягає у виявленні, локалізації і подоланні відповідних загроз. Виклики генерують нові ситуації, за яких виникають необоротні потреби і відповідно до них мають бути здійснені відповідні дії для досягнення певного стану безпеки. Звідси у дослідженнях безпеки в різних вимірах мають бути чітко визначені виклики та загрози. Тільки такий підхід може призвести до об'єктивної оцінки феномена безпеки.

Основою для кожної класифікації поняття економічної безпеки є найбільш важливі характеристики об'єкту, якого воно стосується. З точки зору безпеки до них належать: органи безпеки та об'єкти, види ризиків, сфера людської діяльності (соціальна).

Одна із класифікацій безпеки належить польському вченому Р. Зенба і заснована на трьох підходах: суб'єктивний, матеріальний і просторовий. Виникнення такої просторової конфігурації, вочевидь, пов'язане з новими реаліями сучасного світу, які потребують розроблення нового інструментарію, здатного адекватно відобразити його специфіку. Їх оформлення відбувалося в міру розвитку людської спільноти, і вони з різною інтенсивністю впливають на розвиток глобального світу. Вчений вважає, що питання часу є також невід'ємною рисою безпеки, причому як у вигляді стану, так і у вигляді процесу, але те, яким чином вона організована не є видом безпеки. Автор вважає, що безпека неподільна. Проте, за вибором її об'єктів – політичних, економічних, соціальних, наукових, її визначення вимагає уточнення та доопрацювання. Звідси впливає проблема визначення класифікації і типології безпеки [13, с. 30-32].

Наступний підхід до сучасного трактування поняття безпеки полягає у трьох вимірах: суб'єктному, предметному і викликів майбутнього [13; 14].

Суб'єктивний вимір стосується регіонального або глобального простору, а саме в забезпеченні національної або міжнародної безпеки. В предметному ж вимірі це означає формування умов для збереження самобутності діяльності об'єктів безпеки, їх самостійності в середовищі діяльності [14]. Це безпосередньо відноситься і до об'єктів економічної діяльності.

Багато хто з авторів термін «безпека» визначає і як стан, і як процес.

Говорячи про «стан» мається на увазі його об'єктивні характеристики – розмір, масштаб, довговічність, територіальне охоплення тощо. Когнітивний зміст стану безпеки полягає у свободі від загроз, від страху або нападу. Стан безпеки на основі аналізу об'єктивних і суб'єктивних аспектів загроз визначений шведським політологом Д. Фрей таким чином:

- стан непевності – тоді, коли існує насправді небезпека, високий ризик, і тоді сприйняття загрози є виправданим;
- стан одержимості спостерігається тоді, коли загроза невелика, але сприймається як висока;
- стан помилкової безпеки, коли загроза серйозна, але сприймається як невелика;
- стан безпеки сприймається як таким, що існує незначна зовнішня загроза, але сприймається вона серйозно.

Польська дослідниця К. Жукровська досить широко вивчала різноманітні аспекти безпеки. Авторка також ідентифікує безпеку як стан, за якого

відсутня небезпека, причому визначає «тверді» та «м'які» аспекти безпеки. «Тверді» аспекти вона відносить до військової сфери, а «м'які» до позамілітарної. Сфера економіки (економічна і політична стабільність, процвітання та лібералізація внутрішньої і міжнародної торгівлі) вирішально укріплює внутрішню безпеку будь-якої країни, адже в нових умовах вона набула нового змісту безпосередньо для міжнародної безпеки. Важко визначити, який з цих процесів розпочався раніше. Авторка зазначає, що добробут легше будувати разом ніж один проти іншого [14, с. 33].

Безпека як процес розуміється яким чином об'єкти безпеки підлягають постійним динамічним змінам, які відбуваються відповідно до природної взаємодії і умов. В структурі таких об'єктів немає нічого, що не потребує покращення. Іншими словами, безпека безперервної діяльності осіб, громад, країн або міжнародних організацій спрямована на створення бажаного стану безпеки. В такому випадку, безпека означає неперервну діяльність суб'єктів, соціальних груп або організацій з метою формування бажаного стану безпеки. Натомість «процес» означає постійне формування та укріплення безпеки, його динаміку, про яку найкраще свідчить неухильно зростаюча сфера його впливу суб'єкту, предметна та просторова.

Польський вчений Р. Зенба визначає безпеку відносно наступних чинників:

- 1) суб'єктивних: національна безпека та міжнародна безпека;
- 2) предметних: політична безпека, військова, економічна, соціальна, культурна, ідеологічна, екологічна інформація тощо;
- 3) просторових: особиста безпека (стосується окремих людей), локальна (державна, національна), субрегіональна, регіональна (коаліційна), трансрегіональна і глобальна (універсальна);
- 4) часових: стан безпеки та процес безпеки;
- 5) спосіб організації: індивідуальний (односторонній) – гегемонізм наддержав, ізоляціонізм, нейтральності, неприєднання, союз (системи блоків), кооперативної системи безпеки, колективні системи безпеки.

Ще одним важливим для розуміння феномену безпеки є її сприйняття як головної потреби, цінності та мети для існування людини, соціальних груп. Відомий класик Р. Кужняр стверджує, зокрема, що безпека є основною екзистенціальною потребою індивідів, соціальних груп і, нарешті, країн. Йдеться не тільки про виживання, цілісність чи незалежність, а й про безпеку розвитку, яка полягає у забезпеченні захисту і посиленні єдності окремих осіб, організацій і нації [15].

Одним з перших російських вчених, який вніс науковий здобуток у галузі економічної безпеки країни, В.К. Сенчагов, побудував свою концепцію економічної безпеки. Вона заснована на умовах безпеки переходу на інноваційний шлях розвитку економіки, на критеріях інвестиційної політики при переході до інноваційної економіки, конкурентоздатності економіки. Серед факторів, які безпосередньо впливають на стабілізацію соціально-економічного стану в країні і забезпечення її економічною безпекою автор виділяє транспортний фактор, енергетичну і сировинну безпеку та продовольчу безпеку. В.К. Сенчагов також став автором методології індикативної системи безпеки. Із приблизно 150 індикаторів, що характеризують економічну безпеку, вчений здійснив відбір 19 індикаторів, які володіють особливою чутливістю до збоїв в життєзабезпеченні економіч-

них систем. Але у зв'язку з фінансовою кризою 2008р. перелік їх розширився до 32, включивши до їх числа ряд фінансових і соціальних індикаторів. Відхилення від рекомендованих значень індикаторів вказує на небезпеку переростання окремих загроз в системну кризу, яка може призвести до дестабілізації економіки країни [10]. Інший російський вчений Л.І. Абалкін розглядає економічну безпеку як сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самоудосконалення [1, с. 5]. До цих умов вчений відносить і можливість суверено визначати шляхи і форми свого економічного розвитку. З цієї ж позиції пропонують розглядати економічну безпеку А. Градов [5, с. 149] і С. Афонцев [2].

Категорія «економічна безпека» та її структурні, функціональні компоненти, в тому числі за рівнями ієрархії управління, почали вивчатися в Україні відносно недавно – з початку 90-х роках минулого століття, що певною мірою пов'язано із здобуттям Україною незалежності, формуванням державності, становленням національних, в тому числі економічних інтересів.

Г. Пастернак-Таранушенко один із перших вітчизняних науковців досліджував поняття економічної безпеки. Ключовий висновок автора полягає у тому, що всі види захистів національних інтересів (політичного, військового, економічного, правового та ін.) щільно пов'язані та інколи нерозривні, а джерела виникнення економічних загроз складаються із загроз за внутрішніми та зовнішніми напрямками. Вчений досить детально розглядає безпеку держави в цілому і в досить широкому аспекті – економічну, фінансову демографічну безпеку, екологічну, продовольчу, військову, енергетичну. Якщо дещо звузити, то до економічної безпеки слід відносити тільки ті складові, які містять лише економічні відносини. З такої точки зору до категорії «економічна безпека держави» доцільно відносити лише власне економічну, фінансову, зовнішньоекономічну і соціальну складові [за ред. Л.С. Шевченко]. Г. Пастернак-Таранушенко, уточнюючи, ототожнює економічну безпеку держави з таким її станом, у якому вона забезпечена можливістю створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки у сьогоденні та у майбутньому та у зростанні добробуту її мешканців [8].

Академік В. Геєць у концепції економічної безпеки вказує на фінансову безпеку під якою розуміє «стабільний розвиток фінансової системи країни та її стійкість до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх шоків».

О.С. Власюк зазначає, що для сучасної економіки характерними є катастрофи і ризики, природа яких набуває все більш інституційного характеру, масштаби їх зростають внаслідок зростання трансакцій на світових фінансових ринках і перетворюються на загрози для реальної економіки в масштабах цілих країн. Це загрожує ризиками для економічної складової національної безпеки для країн з ліберальною економікою, до яких належить і Україна [4, с. 14].

Економічну безпеку підприємництва досліджував Т.Г. Васильців на основі системного підходу. Автор обґрунтовує її складники, індикатори, методологію оцінки. Щодо оцінювання економічної безпеки підприємства, автор вважає за необхідне використовувати сукупність індикаторів – конкретних показників, числові значення яких свідчать про рівень

(стадію) розвитку явища. Перелік індикаторів економічної безпеки підприємництва як сектора економіки доцільно формувати за складниками відповідно до системи економічної безпеки держави за групами: 1) макроекономічна; 2) фінансова; 3) зовнішньоекономічна; 4) інвестиційна; 5) науково-технологічна; 6) виробнича. Крім того, у межах цих складників повинні обов'язково бути показники, які відображають як рівень економічної незалежності, ефективності функціонування, так і здатності до розвитку [3, с. 123].

Сучасна криза посилює актуальність вивчення проблеми забезпечення економічної безпеки ведення господарської діяльності підприємств. Проаналізувавши різні визначення поняття «економічна безпека», що наводяться в офіційних документах, можна стверджувати, що в більшій частині вони акцентуються на спільних інтересах держави, не приділяючи достатньої уваги проблемам стійкого функціонування і забезпечення економічної безпеки суб'єктів економічних відносин, а також трактуванні економічної безпеки стосовно їх інтересам.

**Висновки.** Безпека спрямована на виживання соціальної системи, особи, суспільства і держави. При цьому вона відображає ставлення людини, спільноти і навколишнього світу з приводу його доцільного перетворення у всіх життєво-господарських сферах, включаючи усвідомлення і постановку цілей, вибір засобів, оцінку та аналіз результатів.

Проблеми економічної безпеки певною мірою узгоджуються з формуванням світових моделей розвитку на глобальному, регіональному або національному рівні. Тому переважна більшість науковців поняття безпеки відносять до всіх об'єктів держави – до території, суспільства, влади, індивіда. В економічному вимірі безпека стосується збереження владою повного державного контролю над економікою, яка панує в країні. Також це означає рівноправне ставлення як до вітчизняних та іноземних суб'єктів. Економічна безпека громадян має бути розділені на безпеку суспільства в цілому і безпеку конкретних груп або окремих осіб. Тому еволюція поняття «економічна безпека» відбувається у об'єктивному контексті, без урахування якого саме поняття втрачає свою визначеність. Безпека осіб є поняттям також і суб'єктивним, яке залежить переважно від особистого почуття впевненості й стабільності. Суспільство, в свою чергу, відчуває себе в безпеці за умов, коли економіка розвивається і зростає, державні фінанси не знаходяться під загрозою, а рівень безробіття відповідно знаходиться на низькому рівні. Економічна безпека держави визначається відсутністю вразливості державної політики в галузі економічного тиску від інших країн, незалежність у прийнятті державних економічних рішень від політичної діяльності і міжнародних суб'єктів.

Необхідним є диференціювання оцінки і більш точний інструментарій для визначення сутності економічної безпеки господарюючого суб'єкта з урахуванням особливостей і специфіки його функціонування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12.
2. Афонцев С.А. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности / С.А. Афонцев // Россия XXI. – 2001. – № 2. – С. 38-67.
3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал 2008. – 386 с.

4. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк. – К. : Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБОУ, 2008. – 48 с.
5. Градов А.П. Национальная экономика. 2-е изд. / А.П. Градов. – СПб. : Питер, 2005. – 240 с.
6. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : монографія / за ред. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
7. Концепція економічної безпеки України // Ін-т екон. прогнозування ; кер. проекту В.М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
8. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : монографія / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К. : Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
9. Стратегія національної безпеки України на 2010–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cirs.kiev.ua/cs/en/home/98-2010-2015-.html>.
10. Экономическая безопасность России: Общий курс : учебник / под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М., 2005. С. 72 ; Экономическая безопасность России: Общий курс : учебник / под ред. В.К. Сенчагова. 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2010. <http://raen.info/tmp/academy/faces/document2576.shtml>.
11. Baldwin, D.A. (1985) *Economic Statecraft*, Princeton, NJ : Princeton University Press.
12. Hirschman, A.O. (1980) *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley: University of California Press.
13. Zięba R. *Instytucjonalizacja bezpieczeństwa europejskiego* / R. Zięba // Wyd. Scholar, Warszawa, wyd. 2, 2000. – S. 406.
14. Żukrowska K. *Ekonomia jako sfera bezpieczeństwa państwa* / K. Rączkowski, K. Żukrowska, M. Żuber. *Interdyscyplinarność nauk o bezpieczeństwie*, Difin, Warszawa, 2013. – 326 s.
15. Kuźniar R., *Niebezpieczeństwa nowego paradygmatu bezpieczeństwa*, w: *Bezpieczeństwo międzynarodowe czasu przemian. Zagrożenia – koncepcje – instytucje*, red. R. Kuźniar, Z. Lachowski, Warszawa 2003.

УДК 338.3

**Романюк В.М.**  
*аспірант кафедри економіки підприємства*  
*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано міжнародний досвід формування корпоративної стратегії сталого розвитку підприємств. Автор акцентує увагу на таких елементах корпоративного управління, як державне регулювання корпоративного сектора економіки, публічність інформації, способи захисту акціонерів, залучення іноземних менеджерів до управління корпорацією тощо. На основі проведеного дослідження зроблено висновки щодо можливостей імплементації міжнародного досвіду при формуванні корпоративної стратегії розвитку вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** корпоративне управління, корпоративна стратегія, дерегуляція, публічність інформації, захист прав власності.

### **Романюк В.Н. ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье проанализированы международный опыт формирования корпоративной стратегии устойчивого развития предприятий. Автор акцентирует внимание на таких элементах корпоративного управления, как государственное регулирование корпоративного сектора экономики, публичность информации, способы защиты акционеров, привлечение иностранных менеджеров к управлению корпорацией и т.д. На основе проведенного исследования сделаны выводы относительно возможностей имплементации международного опыта при формировании корпоративной стратегии развития отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, корпоративная стратегия, дерегуляция, публичность информации, защита прав собственности.

### **Romaniuk V.N. CORPORATE STRATEGY CREATING FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES**

This article analyzes the international experience of corporate strategy for sustainable development of enterprises. The author focuses on such elements of corporate governance as government regulation of corporate sector, information publicity, shareholders protection, foreign managers etc. Based on the research author made conclusions about implementing the international experience in corporate strategy creating of domestic enterprises.

**Keywords:** corporate governance, corporate strategy, deregulation, publicity, protection of property rights.

Поглиблення глобалізаційних процесів, інтеграція вітчизняних корпорацій у світогосподарські процеси змушує до перегляду наукових підходів щодо формування корпоративної стратегії сталого розвитку підприємств.

Проблематика корпоративного управління досліджується вітчизняними науковцями В. Євтушевським, Д. Баюрой, А. Шегдою, С. Якубовським, Л. Павленко, С. Румянцевим, М. Татарчуком, Г. Филюк, З. Шершньовою, Л. Довганем, П. Буряком та ін.; російськими науковцями Г. Клейнером, В. Ивановим, С. Масютіним, О. Радигіним, М. Рудиком, М. Кругловим, І Храбровою та іншими; зарубіжними науковцями Р. Аокоффом, М. Аокі, Ч. Бернардом, Д. Стігліцем, Дж. Харіссоном, К. Ейзенхардом, Г. Мінзом, Ф. Нойбауером та іншими. Кожен із названих вчених згідно зі спрямованістю своїх нау-

кових інтересів з різним ступенем глибини вивчає окремі сторони корпоративного управління.

Проте актуальним залишається питання формування корпоративної стратегії сталого розвитку вітчизняних підприємств з урахування особливостей соціально-економічного розвитку України.

Доведено, що у країнах Західної Європи та Північної Америки рівень корпоративного управління є значно вищим, ніж в Україні. Такий висновок є не просто очевидним, а й підтверджується проведеним у 2010 році дослідженням аналітичної компанії «GMIRating», який представив середню ефективність корпоративного управління по найсильніших в даному напрямі країнах світу (до дослідженням увійшли 38 найбільш успішних країн, Україна до даного переліку не була включена). Відповідно до вибірки з цього рейтингу ТОП-20 країн (табл. 1),



лідерами у сфері корпоративного управління є такі країни як: Велика Британія, Канада, Ірландія, США та Нова Зеландія. Досвід цих країн може стати корисним для України на шляху підвищення ефективності корпоративного управління. Варто відзначити, що усі 5 країн-лідерів рейтингу розвиваються в сфері корпоративного управління в рамках англо-американської моделі корпоративного управління. У першу чергу така особливість пояснюється тим, що корпорації в цих країнах є ринково-орієнтованими, намагаються максимізувати власну ринкову капіталізацію на фондовому ринку у довгостроковій перспективі, а тому максимально дотримуються принципів корпоративного управління з метою підвищення інтересу до власних акцій з боку потенційних інвесторів. Не дивлячись на те, наскільки ефективним буде державне регулювання корпоративного сектора, наскільки якісним та стабільним буде правове поле – ці чинники не сприятимуть ефективній реалізації принципів корпоративного управління. Тому ключовим стимулом для публічних корпорацій з Великобританії, Канади, Ірландії, США та Нової Зеландії є ринкова вартість компанії. Саме ринок формує умови конкурентоспроможності акціонерних товариств, як у сфері їх операційної діяльності, так і на ринках капіталу. Цим пояснюється і відносна ефективність корпоративного управління українських підприємств, які вийшли на закордонні фондові біржі у порівнянні з іншими вітчизняними корпораціями, котрі мають лістинг на внутрішньому ринку.

Таблиця 1

**Рейтинг країн за рівнем корпоративного управління у 2010 році**

Позиція рейтингу	Країна	Кількість компаній, що стали об'єктом дослідження	Середній рейтинг по країні
1	Великобританія	394	7.6
2	Канада	132	7.36
3	Ірландія	19	7.21
4	США	1761	7.16
5	Нова Зеландія	10	6.7
6	Австралія	194	6.65
7	Нідерланди	30	6.45
8	Фінляндія	28	6.38
9	ПАР	43	6.09
10	Швеція	40	5.88
11	Швейцарія	51	5.86
12	Німеччина	79	5.8
13	Австрія	22	5.77
14	Італія	52	5.25
15	Польща	14	5.11
16	Норвегія	26	4.9
17	Сінгапур	52	4.82
18	Данія	24	4.79
19	Франція	100	4.7
20	Індія	56	4.54

Джерело: побудовано автором на основі джерела [1]

Передовий досвід («best practice») саме країн-лідерів у сфері корпоративного управління необхідно переймати українським компаніям з метою підвищення ефективності корпоративного управління й формування корпоративної стратегії сталого розвитку, у т.ч. підприємств авіабудування. Багато ана-

літичних, інвестиційних, консалтингових та аудиторських компаній на основі досвіду впровадження ефективної практики корпоративних відносин надають узагальнюючі рекомендації щодо інструментів підвищення рівня корпоративного управління. Нашим завданням є визначити ті рекомендації, які можуть в умовах українського корпоративного сектора принести найбільше вигоди вітчизняним підприємствам авіабудування.

Аналітичний комітет Австралійської фондової біржі в якості «best practice» пропонує корпораціям ряд практичних рекомендацій такого характеру:

- необхідно формалізувати та зробити максимально доступними для всіх зацікавлених осіб перелік функцій, які належать до повноважень наглядової ради та менеджменту;
- більшість місць у наглядовій раді повинні обіймати незалежні директори. Незалежний директор – це особа, незалежна від керівництва та основних акціонерів, яка, таким чином, може бути об'єктивною при оцінці ситуації та неупередженою в своїх судженнях [2, с. 1];
- голова наглядової ради має бути незалежним директором;
- функції голови наглядової ради та голови правління ні в якому разі не повинна виконувати одна і та сама особа;
- на рівні правління має бути створена посада фінансового директора та директорів за іншими ключовими напрямками, які будуть відповідальні за свої сфери управління;

– компанія має у повній мірі розкривати інформацію щодо торгових операцій на фондовому ринку, зробленими посадовими особами корпорації;

– у корпорації має бути створений підрозділ внутрішнього аудиту, до складу якого будуть входити: більшість незалежних директорів, не члени правління, незалежний голова аудиторського комітету. Комітет має складатись щонайменше з трьох осіб;

– мають бути створені та прийняті усіма керівними представниками компанії кодекс корпоративного управління та кодекс корпоративної етики [3].

Практичним інструментом впровадження міжнародного досвіду є прийняття на керівні посади вітчизняних акціонерних товариств (в тому числі державних) зарубіжних спеціалістів, які показали високі позитивні результати закордоном. Компенсаційний пакет таких спеціалістів буде коштувати акціонерам досить значних сум, але віддача від впровадження передового досвіду на вітчизняному ринку цілком здатна покривати такі видатки.

Аудиторська компанія «Price Waterhouse Coopers» в якості рекомендації щодо підвищення рівня корпоративного управління акцентує увагу на тому, що необхідно приділяти основну увагу питанням виміру та подачі звітів про ключові ризики компанії (по основним напрямкам діяльності) на розгляд правління. Також важливо створити інструменти раннього оповіщення по виникаючим загрозам, систему швидкого реагування на стратегічні ризики, а також моніторити можливість виникнення, так званих «black swans» – гострі негативні та непередбачувані обставини [4].

У свою чергу компанія «McInnes Cooper» рекомендує створити систему показників оцінки ефективності управління компанією її керівниками, а також будувати компенсаційний пакет топ-менеджменту на основі динаміки цих показників у часі [5]. Важлива роль при побудові ефективної системи корпоративних відносин при цьому беззаперечно має відводитися

високому рівню корпоративної етики, як нормативу поведінки для всіх посадових осіб корпорації. Хоча структура оплати праці членів ради директорів значно відрізняється в різних компаніях і країнах, звичайно річний дохід члена ради директорів складається з так званого базового компенсаційного пакету і опціону на акції (або його еквіваленту). Наприклад, у компаніях США базовий компенсаційний пакет складається з чотирьох частин:

- опціон на акції;
- фіксована щорічна виплата за членство у раді директорів;
- виплати за участь у кожному засіданні ради директорів;
- виплати за участь у поточному управлінні компанією.

На нашу думку, одним із факторів, що притаманний усім країнам-лідерам рейтингу (табл. 1), є те, що в цих країнах є високорозвинутий та високоліквідний фондовий ринок. Це призводить до того, що усі публічні корпорації є ринково-орієнтованими, а вимоги до рівня ефективності корпоративного управління висуває ринок, у вигляді потенційних інвесторів. Таким чином, менеджмент з метою підвищення ринкової капіталізації стикається з необхідністю дотримання принципів корпоративного управління, компанія має ставати все більш відкритою з питань розкриття інформації, якості управління та кваліфікація керівників має зростати, підприємство стає ринково-орієнтованим. В Україні немає високоліквідного ринку цінних паперів, і в цьому у першу чергу винним є жорстке державне регулювання ринку, яке створює безліч адміністративних та фіскальних бар'єрів усім учасникам ринку (від інвесторів до емітентів).

Аудиторська компанія «Deloitte&Touche» визнає важливу роль для досягнення ефективного корпоративного управління на підприємстві комітетів, які створюються та очолюються членами наглядової ради та правління. Особлива роль має приділятися

комітету з питань стратегічних ризиків, при цьому на підприємстві має бути політика ротатії керівників такого підрозділу, з вказаними інтервалами та процедурами оновлення [6]. Дослідження американського корпоративного ринку за 2013 рік показало, що ринкова вартість компаній, які публікують звіти зі стійкого зростання («sustainability reporting»), є вищою, аніж у групи акціонерних компаній, котрі не витрачають ресурси на дану ціль. Тому вітчизняним компаніям, особливо ринково-орієнтованим, необхідно створити передумови для публікації такого звіту як мінімум один раз на рік [6].

Вкрай важливим фактором корпоративного управління є система голосування акціонерів (в Україні відповідно до законодавства система є чітко закріпленою), яка має варіюватися залежно від того, яка структура власності у структурі статутного капіталу корпорації [7]. Аналітична компанія «KCSG» з Південно Африканської Республіки зосереджує увагу на питанні дотримання кодексу корпоративного управління та пропонує застосовувати принцип, який широко використовується у Великій Британії: «comply or explain», – тобто усі посадові особи компанії мають дотримуватися положень кодексу, а у разі їх порушень на те має бути об'єктивна обставина [8].

Беззаперечно можна сказати, що впровадження наведених інструментів підвищення ефективності корпоративного управління, якими користуються зарубіжні компанії суттєво може посилити конкурентні позиції українських публічних акціонерних товариств на світовому ринку капіталу як об'єкта інвестицій. Впровадження міжнародного досвіду є сигналом для інвесторів, що компанія намагається дотримуватись світових «best practice», є ринково-орієнтованою та намагається залучити якомога більше капіталу для розвитку своєї діяльності, а отже, зорієнтована на зростання в майбутньому. Передовий міжнародний досвід ефективного корпоративного управління в першу чергу передбачає формалізацію функціональних обов'язків, які передбачені для кожного окремого члена керівних органів компанії. Залучення на керівні посади компанії незалежних директорів, а також створення прозорості та ринково-орієнтованої компенсаційної системи для членів правління є важливими інструментами підвищення ефективності корпоративного управління публічних акціонерних товариств.

За усіма ключовими напрямками діяльності компанії необхідно створити посаду директора, котрий має входити у склад правління, при цьому функції членів наглядової ради та правління не мають ніяким чином пересікатися для уникнення корпоративних конфліктів.

Необхідно створити комітети за ключовими напрямками на чолі з незалежними директорами, особлива увага має приділятися створенню незалежного комітету внутрішнього аудиту.

Корпоративні відносини мають регулюватися на основі прийнятого кодексу корпоративного управління, під яким мають підписатися при вступі на посаду не лише представники вищого керівництва корпорації, а і керівники функціональних підрозділів.

Для більш стрімкого впровадження передового зарубіжного досвіду рекомендовано

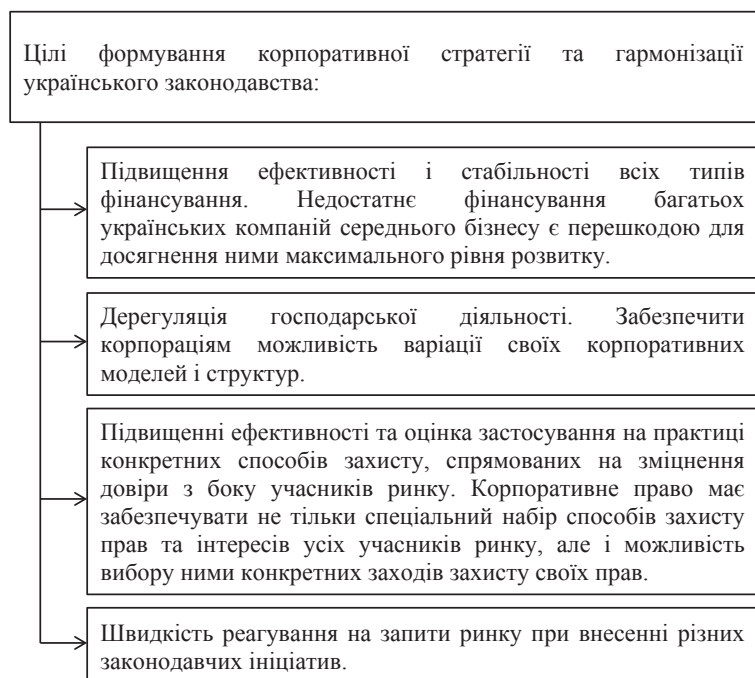


Рис. 1. Основні цілі формування корпоративної стратегії та гармонізації українського законодавства

Джерело: складено автором

наймати на керівні посади у правлінні закордонних спеціалістів, що мають достатній та позитивний досвід.

Розкриття нефінансової інформації є важливим елементом зростання ефективності корпоративного управління, у першу чергу це стосується інформації про торгові операції на фондовому ринку керівництва акціонерного товариства, а також «sustainability reports».

Впровадження принципу «comply or explain» здатне суттєво знизити ймовірність виникнення корпоративних конфліктів між членами правління та наглядової ради. Звітність зі стратегічних ризиків повинна генеруватися найкращими аналітиками компанії і на пряму подаватися на розгляд наглядової ради щонайменше раз на місяць. Виконання наведених заходів беззаперечно матиме суттєвий позитивний ефект на рівні ефективності корпоративного управління.

Отже, формування корпоративної стратегії сталого розвитку підприємств авіабудування має ефективно впроваджувати іноземні традиції корпоративного управління у розвинутих країнах та враховувати розвиток інституційного забезпечення вітчизняної економіки.

Нами виділено основні цілі формування корпоративної стратегії та гармонізації українського законодавства (рис. 1).

Проведення корпоративної реформи вирішило б, на нашу думку, низку важливих проблем, що гальмують розвиток вітчизняних промислових корпорацій, що перешкоджають притоку інвестицій у вітчизняну економіку, сприяють порушенню прав і законних інтересів акціонерів у вітчизняних компаніях. Одночасно необхідно зміцнення механізмів правозастосування допомогою зміцнення ролі держави в сфері корпоративних відносин, вироблення дієвих заходів боротьби з корупцією, у тому числі в судовій системі, визначення чіткого переліку функцій, прав та обов'язків державних органів, що функціонують у сфері корпоративного управління.

У корпоративному праві велике значення відводиться процедурам розкриття інформації про компанії [9, с. 137]. Відповідні зміни в законодавстві мають стати фундаментом підвищення інвестиційної привабливості галузі, поступової корпоративізації державних підприємств, із збереженням істотної участі держави в управлінні ним. При чому, залучення в управління міжнародних фахівців сприятиме укріпленню зовнішньоекономічних зв'язків, виходу на світові фондові ринки.

Перед нами постає питання про дієвість запропонованих заходів в області реалізації прав власників. Світовий і вітчизняний досвід переконливо свідчить про те, що жорстке державне регулювання і широкий спектр інструментів державного контролю не забезпечують ні довіри акціонерів, ні високу ефективність системи захисту їх прав. Необхідний системний підхід до формування регулюючих заходів, підвищення ролі і розширення повноважень саморегулювальних організацій на ринку цінних паперів. Світовий і, зокрема, європейський, досвід підказує, що зосередження повноважень з регулювання і контролю у сфері корпоративного управління в руках саморегулювальних організацій дає позитивний ефект.

Приміром, у Німеччині, для якої характерний високий рівень державного регулювання, роль банківських асоціацій, фондових бірж, консалтингових компаній значно вагоміша, ніж в Україні. Здійснення контрольних функцій необхідно пов'язати із забезпеченням розкриття інформації на ринку

доступної інформації про компанію в цілому. При передачі повноважень саморегулювальним організаціям вони повинні бути здатні відшкодувати збиток учасникам ринку цінних паперів, що виник у результаті несумлінного виконання саморегулювальної організацією своїх обов'язків.

Серед областей корпоративного права та управління в Україні, які потребують удосконалення і можуть стати предметом гармонізації із законодавством ЄС, варто зазначити:

- механізми, що забезпечують надійність умов кредитного фінансування та фінансування шляхом вкладення коштів в акціонерний капітал компанії;
- відповідальність директорів, менеджерів і акціонерів компанії;
- врегулювання економічних інтересів групи компаній та оптимізація процесу їх оподаткування.

Метою змін у корпоративному законодавстві має виступити посилення відповідальності Топ-менеджменту за прийняті господарські рішення. Мова йде про розробку правил, що дозволяють чітко визначити підстави та принципи притягнення до відповідальності менеджерів компанії. До числа таких підстав повинні ставитися виведення активів з компанії, некоректне ведення обліку та звітності, «зловживання довірою» акціонерів.

Отже, кінцева мета корпоративної стратегії сталого розвитку підприємств авіабудування – це покращення умов ведення бізнесу в Україні, активізація міжнародного співробітництва. Що стосується гармонізації корпоративного законодавства України і ЄС, то очевидно, що подібне вдосконалення стандартів корпоративного управління – найважливіша складова зростання економіки, залучення іноземних інвестицій у авіабудівну галузь.

Зауважимо, що, на нашу думку, зміни у законодавстві повинні поширюватися не тільки на новостворювані компанії. Діючі підприємства повинні мати можливість безперешкодно продовжувати свою діяльність. Для них необхідно передбачити перехідний період і не накладати додаткові обтяження (наприклад, з перереєстрації установчих документів).

Хотілося б відзначити, що, наприклад, в континентальному праві захист прав власності базується на результативній системі норм і правил з приводу грамотної дивідендної політики, оплати власних акцій корпорації, зміни вартості статутного капіталу, процедури ліквідації, великих угод та правочинів із заінтересованістю. Такий набір правил є і в українському законодавстві, але їх практичне застосування наштовхує на серйозні перешкоди. Існуючі правила щодо угод із зацікавленістю носять занадто загальний характер, і під них підпадає надмірно велике число угод. Присудження відшкодування збитку акціонерам у разі недотримання правил є винятком, що не забезпечить захисту інтересів акціонерів. Це обумовлено відсутністю чіткого механізму визначення збитку і його розміру при відшкодуванні акціонерам компанії. Система захисту капіталу могла бути заснована на таких принципах:

- розмір статутного капіталу в організаціях різних організаційно-правових форм повинен відповідати нормам корпоративного законодавства, оскільки вимога до певної норми статутного капіталу є і в багатьох інших областях законодавства;

- при розкритті інформації про компанії особливу увагу необхідно звернути на відомості про склад і вартість активів, оскільки вітчизняний інститут банкрутства недосконалий і дозволяє приховувати і зменшувати реальну вартість активів корпорації;

– всі угоди, що класифікуються згідно закону як угоди із зацікавленістю повинні оформлятися тільки в письмовій формі.

Як відомо, існує пряма залежність між впровадженням стандартів корпоративного управління і можливістю залучення компаніями фінансових ресурсів. Однією із найважливіших переваг корпоративного управління є здатність залучення грошових коштів за нижчою ціною. Але, на жаль, дану перевагу реалізують далеко не всі вітчизняні компанії, а багато з них не вважають це перевагою зовсім. Однак в умовах зростання інвестиційних процесів в економіці не можна ігнорувати дану перевагу.

Іноземні інвестори погоджуються співпрацювати з українськими компаніями тільки на умовах впровадження ними стандартів корпоративного управління, а отже, ступінь довіри іноземних інвесторів визначається тим, наскільки комплексно впроваджені стандарти корпоративного управління. Впровадження таких стандартів як прозорість структури власності та відкритість фінансової інформації побічно свідчить про те, що компанія в майбутньому отримає можливість залучити грошові кошти зарубіжних партнерів на вигідних умовах.

Вважається, що чим вище капіталізація компанії, тим більше буде її застава вартість і тим нижче вартість обслуговування позикових коштів для компанії. Для інвесторів компанії з ефективною системою корпоративного управління є зрозумілими і привабливими, оскільки мають більше шансів забезпечити прозорість діяльності та необхідну дохідність на вкладений капітал, знизити ризики. При прийнятті бізнес-рішень інвестори різного рівня головну роль відводять рівнем корпоративного управління в компанії, абсолютно справедливо вважаючи, що чим вищий цей рівень, тим більше шансів подолати опортуністичну поведінку менеджменту і вирішити найбільш гострі агентські проблеми. Крім того, у даний час заходи корпоративного управління в механізмі переходу на інноваційний шлях розвитку концентруються на реалізації першочергового завдання – стабілізації промислового виробництва та забезпечення його зростання, визначальною мірою залежить від здатності держави здійснювати контроль і регулювання соціально-економічних і фінансових процесів, а також забезпечувати керованість економіки.

Необхідно також розглянути вплив глобалізації та кризи на корпоративне управління бізнес-структур. В умовах глобалізації економіки український бізнес відчуває всезростаючий конкурентний тиск на ринках товарів і послуг, ринках капіталів. З іншого боку, глобалізація дозволяє виходити на нові, раніше не освоєні ринки. Вихід українських бізнес-структур на зовнішні фінансові ринки і ринки капіталів, безсумнівно, позитивно впливає на практику корпоративного управління, так як розміщення цінних паперів вимагає дотримання цілого ряду норм, визначених регуляторами біржової торгівлі, які за кордоном (особливо в США) надзвичайно жорсткі. У зв'язку з цим підвищується ступінь розкриття інформації про компанії, оптимізується склад ради директорів і підвищується якість його роботи, відбувається звільнення компанії від непрофільних акти-

вів, розширюється використання інструментів корпоративного управління. З іншого боку, глобалізація збільшує системні ризики компанії, а криза призвела до стиснення кредитування, згортанню багатьох інвестиційних програм, сплеску зловживань з боку менеджменту компанії.

Можна відзначити, що викладені факти переконують в актуальності дослідження багатьох аспектів корпоративного управління у вітчизняній авіабудівній промисловості.

Таким чином, при формуванні корпоративної стратегії сталого розвитку підприємств авіабудування має враховуватись міжнародна практика, виходячи з чого варто виокремити суттєві та найбільш ефективні аспекти розвитку корпоративного управління: захист прав акціонерів (насамперед, міноритарних), запрошення зарубіжних спеціалістів на керівні посади, забезпечення прозорого функціонування наглядової ради та ради директорів, ризик-менеджменту з метою більш гнучкого реагування на виклики й загрози зовнішнього середовища конкретного підприємства тощо. Сприятиме ефективній реалізації корпоративної стратегії сталого розвитку підприємств авіабудування вдосконалення інституційно-правового поля, належний інвестиційний клімат тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Country Corporate Governance Ratings as of September, 2010 / GMI Ratings [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.gmiratings.com/GMI\\_Country\\_Rankings\\_as\\_of\\_09\\_22\\_2009.pdf](http://www.gmiratings.com/GMI_Country_Rankings_as_of_09_22_2009.pdf).
2. Білашенко О.С. Формування інституту незалежних директорів банків України / О.С. Білашенко // ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – 2011. – С. 1-4 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/1\\_30\\_2011/30\\_03\\_06.pdf](http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/1_30_2011/30_03_06.pdf).
3. Corporate Governance Best Practice in Australia. ASX Corporate Governance Council [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.asx.com.au/documents/asx-compliance/cgc-principles-and-recommendations-3rd-edn.pdf>.
4. Recommendations for Corporate Governance Improvement by PwC [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.pwc.com/us/en/corporate-governance/publications.jhtml>.
5. The Top-5 Corporate Governance Best Practices that Benefit every Company / McInnesCooper [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.mcinnescooper.com/publications/legal-update-the-top-5-corporate-governance-best-practices-that-benefit-every-company/>.
6. Corporate Governance Best Practices Report / Deloitte&Touche [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www2.deloitte.com/us/en/pages/regulatory/board-practices-report-perspectives-boardroom-governance.html>.
7. Best Practices 2014 for Proxy Circular Disclosure / Canadian Coalition for Good Governance [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.ccg.ca/site/ccgg/assets/pdf/2014\\_best\\_practices.pdf](http://www.ccg.ca/site/ccgg/assets/pdf/2014_best_practices.pdf).
8. Developing Corporate Governance Codes of Best Practice / Global Corporate Governance Forum [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics\\_Ext\\_Content/IFC\\_External\\_Corporate\\_Site/Corporate+Governance](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Corporate+Governance).
9. Баюра Д.О. Розкриття інформації акціонерами товариствами як чинник узгодження економічних інтересів / Д.О. Баюра // Корпоративний капіталізм: передумови становлення : [колективна монографія за ред. І.К. Бондар]. – К. : Видавничий дім «Корпорація», 2007. – С. 128-143.

## СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.49

Іванова Н.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту інноваційної діяльності  
Чернігівського національного технологічного університету

### АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена аналітичному дослідженню поставлених завдань та досягнутих результатів модернізації національного економічного простору. Дана оцінка проявам трансформацій на регіональному рівні, зокрема у інфраструктурному комплексі. За умов тенденцій глобалізації, вважає автор, саме виробнича інфраструктура регіону набуває особливого значення і виступає «точками росту» та запорукою успішної євроінтеграції України.

**Ключові слова:** регіон, модернізація, виробнича інфраструктура, економічний простір, регіональний розвиток, структурно-економічна трансформація, транспорт, зв'язок, енергозабезпечення.

#### Іванова Н.В. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОЦЕССОВ МОДЕРНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена аналитическому исследованию поставленных задач и достигнутых результатов модернизации национального экономического пространства. Дана оценка проявлениям трансформаций на региональном уровне, в том числе в инфраструктурном комплексе. В условиях тенденций глобализации именно производственная инфраструктура региона приобретает особое значение и выступает «точками роста» и залогом успешной евроинтеграции Украины.

**Ключевые слова:** регион, модернизация, производственная инфраструктура, экономическое пространство, региональное развитие, структурно-экономическая трансформация, транспорт, связь, энергообеспечение.

#### Ivanova N.V. ANALYTICAL ASSESSMENT ABOUT RESULTS OF PROCESSES OF MODERNIZATION IN THE CONTEXT OF REGIONAL DEVELOPMENT

The article is devoted to analytical research of assigned objectives and the achievements in modernization of the national economic. Has been given the evaluation of manifestations of transformation at the regional level, including in the infrastructure sector. In the context of globalization trends the production infrastructure in the region has a particular importance and acts as a «points of growth» and the key to the successful European integration of Ukraine.

**Keywords:** region, modernization, industrial infrastructure, economic space, regional development, structural and economic transformation, transport, communications, energy.

**Постановка проблеми.** На сьогодні існує значне розмаїття підходів, методів та засобів вирішення регіональних соціально-економічних проблем. Один із класичних підходів полягає у адаптації структури регіональної господарської системи згідно ролі у територіальному поділі праці та спеціалізації, яка склалася історично. За умов тенденцій глобалізації саме інфраструктурний комплекс регіону набуває особливого значення і виступає осередком трансформацій економічного простору.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Каркас економічної складової теорії модернізації сформували такі закордонні вчені: У. Ростоу (концепції С. Кузнец (стадій, джерел, рушійних сил, соціальних факторів), А. Гершенкрон (сучасного економічного росту, його типологічних особливостей у «відносно відсталих» країнах). Обґрунтування стратегії модернізації економіки регіонів України відображено у працях вітчизняних вчених, серед яких О.М. Алімов, О.А. Амоша, М.П. Бутко, З.С. Варналій, В.М. Геєць, М.І. Долішній, Е.М. Лібанова, В.М. Геєць, Г.Л. Монастирський, Я.Б. Олійник, Л.Г. Чернюк, А.А. Чухно та інших.

Постановка завдання полягає у дослідженні особливостей поточного стану модернізаційних процесів на регіональному рівні, що в сучасних умовах прояву глобалізаційних та інтеграційних процесів

може розглядатися як засіб розвитку регіонального економічного простору та оптимізації територіально-галузевої структури регіональних відтворювальних систем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування підходів до модернізаційних перетворень регіонального економічного простору має спиратися як на результати наукового аналізу індивідуальної траєкторії розвитку об'єкта трансформації, так і на узагальнення світових тенденцій. Сучасні дослідження теоретичних основ модернізації ґрунтуються на припущенні, що територіальна економічна система послідовно проходить у своєму розвитку кілька стадій, кожна з яких потребує застосування адекватних інструментів і своєчасності їх чергування (табл. 1).

Наразі економіка України перебуває у переході від ресурсної до інвестиційної моделі розвитку. Свідченням чого є поточний рівень соціально-економічного розвитку та невідповідність загальним закономірностям структурних зрушень, що відбуваються в розвинених економіках світу і відповідають інноваційному етапу розвитку. В Україні у занепаді знаходяться наукоємні, високотехнологічні галузі. Натомість сформувалася неекотехнологічна економіка з високою ресурсо- та енергоємністю виробництва, надмірним екстенсивним розвитком добувної промисловості, відсталістю агропромислового

сектору, низьким рівнем інноваційного виробництва, відставанням розвитку інфраструктури [1].

Інституційне обґрунтування необхідності та особливості процесу модернізації національної економіки на засадах сталого розвитку знайшли своє відображення у щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України «Модернізація України – наш стратегічний вибір» та у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». Значну роль у модернізації економіки повинна відіграти інтеграція України у світогосподарську систему, реалізація конкурентних переваг України на міжнародній арені і скорочення розриву в економічному розвитку між Україною і розвиненими країнами [2; 3].

Відповідно, виділено два етапи посткризового відновлення економіки країни [2].

I етап вже відбувся у 2010–2012 роки. Він був визначений як період подолання фінансової кризи та досягнення макроекономічної стабілізації, забезпе-

чення нормального функціонування фінансових ринків та їх ролі в інвестиційних і структурних процесах.

II етап (2013–2020 роки) визначений як період формування фундаментальних основ сталого розвитку та активізації реформ з подальшим підвищенням конкурентоспроможності економіки України та забезпечення стійких темпів розвитку економіки.

Україна має посилити свою адаптованість та здатність швидко реагувати на світові виклики. Передбачається перехід національної економіки до менш енергоємного та більш екологічно чистого економічного зростання.

Реалізація Стратегії за оптимістичним сценарієм передбачає підвищення ефективності реалізації державних цільових програм, створення численних національних та регіональних полюсів розвитку, заохочення прямих іноземних інвесторів до важливих національних проектів і розбудови інфраструктури тощо [2].

Таблиця 1

## Стадії розвитку економічної території

Стадія розвитку	Характеристика
Ресурсна	В основі зростання лежать базові фактори виробництва, критерієм оцінки є масштаби залучення ресурсів. Розвиток ґрунтується на отриманні іноземних технологій у речовинній формі, поширення реальних інвестицій
Інвестиційна	В основу економічного розвитку закладається ідея підвищення ефективності використання ресурсів. Зростає якість трудових ресурсів при зниженій вартості залучення праці. Розповсюдження вертикально інтегрованих організаційних утворень (корпорацій). Поширення інвестицій у людський капітал, технології, дослідження та розробки. Заохочується отримання закордонних технологій у речовинній формі та інтелектуальної власності
Інноваційна	Основою економічного розвитку є національні розробки і нововведення. Інтенсифікація інвестування у людський капітал, науку. Створюються як нові продукти, так і технології, поширення дифузії новачків. Винесення в інші країни малоефективних видів діяльності

Таблиця 2

## Рівень та подолання регіональних диспропорцій (фрагмент)

Завдання	Очікувані результати після 2012 р.	Рівень 2010 року	Рівень 2013 року
Забезпечення реалізації потенціалу регіонів та підвищення їх інвестиційної привабливості	Зменшення розриву у рівні валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу з 6 до 3 разів	Мінімальний рівень: Чернівецька обл. – 10,94 млн грн/ос.; максимальний рівень – м. Київ – 70,42 млн грн/ос. (розрив 6,44 рази); по областях: Дніпропетровська обл. – 34,71 млн грн/ос. (розрив 3,17 рази) У середньому по Україні – 23,6 млн грн/ос.	Мінімальний рівень: Чернівецька обл. – 14,49 млн грн/ос.; максимальний рівень – м. Київ – 96,1 млн грн/ос. (розрив 6,6 рази); по областях: Дніпропетровська обл. – 44,94 млн грн/ос. (розрив 3,1 рази). У середньому по Україні – 32,12 млн грн/ос.
	Суттєве зменшення регіонального розриву у надходженні прямих іноземних інвестицій на душу населення	У середньому по Україні – 899,8 дол. США/ос.; мінімальний рівень – Тернопільська обл. – 66,1 дол. США/ос.; максимальний рівень – м. Київ – 7031,9 дол. США/ос. (розрив 106,4 рази); по областях – Дніпропетровська обл. – 2098,5 дол. США/ос. (розрив 31,7 рази)	У середньому по Україні – 1246,1 дол. США/ос.; мінімальний рівень – Тернопільська обл. – 59,4 дол. США/ос.; максимальний рівень – м. Київ – 9783,0 дол. США/ос. (розрив 164,7 рази); по областях – Дніпропетровська обл. – 2547,0 дол. США/ос. (розрив 42,9 рази)
Поліпшення якості та вирівнювання людського розвитку в регіонах України	Зменшення регіонального розриву у середньомісячній заробітній платі з 2,3 до 1,5 разів	Середня заробітна плата по Україні – 1906 грн; мінімальний рівень – Тернопільська обл. – 1412 грн максимальний рівень – м. Київ – 3161 грн (розрив 2,33 рази), по областях – Донецька обл. – 2116 грн (розрив 1,49 рази)	Середня заробітна плата по Україні – 3265 грн; мінімальний рівень – Тернопільська обл. – 2359 грн максимальний рівень – м. Київ – 5007 грн (розрив 2,12 рази), по областях – Донецька обл. – 3755 грн (розрив 1,59 рази)
	Зменшення розбіжності за індексом людського розвитку з «суттєвих» до «несуттєвих»	Індекс людського розвитку для України становить 0,71 – категорія високо розвинутих країн, і відносить країну на 69 місце з 169 держав і територій	Індекс людського розвитку для України становить 0,734 – категорія високо розвинутих країн, і відносить країну на 83 місце з 187 держав і територій
Розширення між-регіональної взаємодії	Підвищення ефективності використання регіонального потенціалу розвитку та зменшення техногенних ризиків	Найвищий інтегральний показник техногенної небезпеки протягом 1997–2013 рр. існує у Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Луганській, Львівській, Миколаївській, Одеській, Херсонській областях та АР Крим. В Україні за період 2000–2015 рр. спостерігається зменшення кількості надзвичайних ситуацій зі 139 до 56.	

Побудовано та розраховано автором на основі [2; 4]

Песимістичний сценарій не передбачає значного інноваційного та інвестиційного навантаження, активних дій з боку держави та Уряду. Він реалізується, виходячи з припущення щодо збереження інерційності економічного розвитку, збереження попередньої моделі з переважно екстенсивним зростанням, а також сировинним, середньо- і низько-технологічним експортом.

Велике значення у зазначених документах приділяється регіональному розвитку. Перенесення акцентів ідеї модернізаційних перетворень з національного на регіональний рівень є об'єктивно обумовленим. Зважаючи на ієрархічність світового господарства, розвиток елементів вищого порядку забезпечується через процеси зростання потенціалу та розвитку елементів на нижчому рівні. Стратегією національної модернізації закладено ідею регіонального розвитку як підґрунтя для позитивних економічних зрушень у макросистемі (табл. 2).

Як свідчить фрагментарний аналіз результатів реалізації I етапу модернізаційних перетворень, на рівні регіонів, на жаль, не відбулося суттєвих зрушень. Натомість спостерігається погіршення показників. Окремо варто відзначити динаміку регіонального потенціалу розвитку. Саме він відтворює об'єктивні характеристики та передумови соціально-економічного, техніко-технологічного і організаційно-економічного розвитку регіонів України. Однак, оскільки він носить інтегральний характер, то не відображає унікальності регіональних тенденцій та здатності до розвитку у певному напрямі. Так, наприклад, одна частина областей України має кращі показники за інноваційною та інтелектуальною здатністю і, відповідно, технологічною конкурентоспроможністю, проте гірші за обсягами експорту промислової продукції; інші області відзначаються позитивними вимірами регіонального промислового виробництва, проте за показниками екологічної та соціальної безпеки є найгіршими [5].

Варто відзначити, що у стимулюванні розвитку регіональних відтворювальних систем значне місце посідає зростання інфраструктурного потенціалу, роль якого не обмежується вторинністю допоміжної, обслуговуючої сфери загального користування. У свою чергу, розвиток інфраструктури є одним із найважливіших пріоритетів модернізації економіки, оскільки саме інфраструктурна послуга створює основу для зменшення рівня трансакційних витрат всіх секторів економіки.

Саме сектор виробничого обслуговування забезпечує підґрунтя для оптимізації просторово-галузевої структури регіональної відтворювальної системи за рахунок погодженого росту інфраструктурних секторів і ефективного використання регіонального економічного простору та його ресурсів. Отже, «точками зростання» на рівні регіональної економіки у світовій практиці традиційно вважаються: транспорт, дорожнє будівництво, комунікації, енергетичний сектор, екологічні проекти, у тому числі – проекти екологічної енергетики, дослідження та інновації [6].

Зокрема, у 2014 р. у структурі загального обсягу реалізованих послуг більше третини (39,5%) склали послуги транспорту, складського господарства, пошти та кур'єрської служби, п'яту частину обсягів (20,6%) – послуги інформації та телекомунікацій. Обсяг послуг, реалізованих підприємницькому сектору, становив 78,1% загального обсягу реалізованих послуг, що підкреслює значимість виробничих послуг.

Сьогоднішній стан виробничої інфраструктури об'єктивно обумовлює потребу в модернізації на регі-

ональному рівні не тільки у відповідності до ринкових вимог і суспільних перетворень. Події в Україні 2013–2014 рр. суттєво змінили національну економічну ситуацію. Російська гібридна агресія в АР Крим та на сході України в даний час є одним із основних чинників політичної та економічної нестабільності, значного посилення негативних тенденцій у динаміці базових макроекономічних показників.

Економіка України відчула серйозних структурних трансформацій негативного характеру. Руйнуються багаторічні економічні зв'язки і міжрегіональні стосунки, транспортні та логістичні маршрути перевезень.

Так, анексія Криму призвела до переорієнтації вантажопотоків з кримських портів на термінали Одеси, Миколаєва, Херсона і портів Азовського моря. Водночас основна проблема полягає у втраті Україною виходу в Чорне море з Азовського і з частини континентальних портів. Це уможливило блокування українських судів, що пливають через Керченську протоку, або, оскільки усі виходи тепер проходять через територіальні води, які Росія вважає своїми, за це доведеться платити. Труднощі проходження торговельних суден через Керченську протоку негативно позначились на експортерах аграрної продукції і металопродукції, які активно використовують Маріупольський порт. Втрата кримських морських портів призвела також до короткострокових втрат їх великих клієнтів – експортерів зерна, оскільки країна втратила близько 10% портів погужностей з перевалки [7].

Крім зазначених факторів зовнішнього впливу, тенденції у самому інфраструктурному комплексі обумовлюють необхідність модернізаційних перетворень. Якщо продовжувати аналіз по транспортній галузі, то спостерігаються наступні проблеми, які обумовлені в тому числі проявом глобалізаційних та інтеграційних світових тенденцій. Так, менше 10% вантажних перевезень (у тонно-кілометрах) здійснюється автошляхами, тоді як на залізничний і трубопровідний транспорт припадають майже однакові частки більшої частини вантажних перевезень. Однак ця ситуація швидко змінюється внаслідок постійного зростання комерційних і пасажирських перевезень, деякі стратегічні ділянки мережі автомобільних доріг вже функціонують на максимумі своїх можливостей. З огляду на євроінтеграційний вектор, в Україні значні відрізки мережі потребують модернізації згідно вимог європейських технічних стандартів і стандартів безпеки. Крім того, через постійне недофінансування галузі мережа доріг поступово занепадала, і зараз приблизно 40-50% усіх доріг державного значення не відповідають діючим стандартам. Статистика безпеки руху в Україні залишається однією з найгірших в Європі за кількістю ДТП і нещасних випадків зі смертельними наслідками, що в деяких випадках обумовлено також станом дорожнього полотна [8].

На жаль, не очікується швидкого покращення фінансування цієї галузі. У 2015 році бюджетні асигнування на ремонт та розвиток доріг становлять 2,7 млрд грн, що є вдвічі менше за мінімальну потребу лише для ремонту доріг.

Інфраструктура забезпечує міжрегіональні та зовнішньоекономічні комунікації у національному економічному просторі. Якщо транспорт – це просторові комунікації, то інформаційні – забезпечує галузь зв'язку.

Найбільш вагомими на ринку послуг зв'язку є послуги мобільного зв'язку – 59,8%, фіксованого теле-

фонного зв'язку – 16,1%, а також з передачі даних і забезпечення доступу до мережі Internet – 10,9%. У регіональному розрізі доходи від послуг зв'язку у 2013 р. порівняно з попереднім роком зросли у 17 регіонах України, з них найбільшими темпами в Одеській, Миколаївській, Закарпатській, Херсонській, Львівській, Чернігівській та Київській областях.

Однак варто зауважити, що високі показники розвитку галузі зв'язку обумовлені, у першу чергу, гарним забезпеченням мобільним зв'язком населення України. При цьому мова йдеться не про його високу якість, а про значну кількість активованих номерів (на 100 жителів України припадає 138 мобільних номерів). Такий стан речей обумовлений довготривалою тарифною конкуренцією трьох основних операторів мобільного зв'язку в Україні.

Поштова та кур'єрська діяльність у 2013–2014 рр. показала значний спад, в основному за рахунок падіння обсягу імпорту. Причиною є різке скорочення кількості міжнародних відправлень. Так, за І кв. 2014 р. обсяг імпорту товарів знизився на 21,1% проти відповідного періоду попереднього року. Імпорт товарів зменшився з усіх найбільших країн-партнерів: з Китаю на 29,5%, Німеччини – на 26%, США – на 25,4%, Росії та Туреччини – на 24,6%, Франції – на 24,5%, Польщі – на 22,4%, Італії – на 15,2%. Це відбулося у тому числі внаслідок зменшення надходжень міжнародних відправлень та скорочення обсягу куплених товарів в зарубіжних інтернет-магазинах населенням (у тому числі і через різке подорожчання основних валют).

Проте спостерігається інтенсивний розвиток сегменту внутрішньої кур'єрської доставки вантажів. Так, за даними сайту «Кур'єрські служби України» <http://www.cargoservice.org.ua/>, в Україні на даному ринку діють 60 компаній. У ключових гравців ринку обсяги доставки всередині країни мають тенденцію до стійкого зростання. Особливо інтенсивно збільшують вантажообіг вітчизняні інтернет-магазини, оскільки в умовах значного зниження купівельної спроможності населення активно переходять до онлайн-покупок із розрахунком у гривні та невеликою відстанню доставки.

Стан наступної ключової складової виробничої інфраструктури – сектора енергетики, який визначає економічну безпеку держави та її регіонів, залишається одним із головних викликів розвитку для Уряду України. Наша країна входить в десятку найбільш енергоємних економік світу. Хоча енергоємність економіки країни зменшувалася близько 5% у рік упродовж 1996–2009 років, вона все ще у 3,7 рази перевищує аналогічний показник Німеччини (наприклад, 0,45 кілограм умовного палива в порівнянні з 0,12 кг у Німеччині), що втричі вище за аналогічні середні показники в країнах Європейського Союзу [8].

**Висновки з проведеного дослідження.** Нові виклики глобалізації та проведений аналіз результативності трансформаційних зрушень у вітчизняній економічній системі об'єктивно обумовлюють необхідність інтенсифікації зусиль по закріпленню інвестиційної стадії розвитку та скорішого переходу до інноваційної. На наш погляд, виходячи з

поточного стану національної економіки та інфраструктурного комплексу зокрема, при реалізації модернізаційних процесів доцільним є виділення та зосередження на ключових елементах інфраструктурного комплексу, які визначають рівень конкурентоспроможності країни.

По-перше, у зв'язку з євроінтеграційними процесами найважливішим елементом виробничої інфраструктури, який визначає як транзитний потенціал країни, так і можливості міжрегіональних комунікацій, є стан доріг. У даній сфері модернізація має відбуватися у напрямках: управління фінансуванням на засадах державно-приватного партнерства (із впровадженням платних доріг) та застосування сучасних технологій і матеріалів для будівництва і ремонту дорожнього полотна.

По-друге, для використання переваг геополітичного розташування створити умови для збільшення надходжень від транзиту територією країни та мінімізації негативних наслідків від цього (у т.ч. економічних, екологічних та соціальних). З цією метою необхідний перехід до логістичної парадигми розвитку транспортного сектору, яка передбачає створення транспортно-логістичних центрів у вузлах формування або розподілу вантажопотоків; застосування елементів інтелектуальної транспортної системи; удосконалення митної логістики тощо.

По-третє, основний напрям модернізації сектора енергетики – розширення потужностей енергосистеми з передачі електроенергії та зниження втрат всередині мережі, які на сьогодні вельми значні. Українська економіка характеризується низьким рівнем енергоефективності, тому значні зусилля повинні спрямовуватись на впровадження сучасних енергозощаджуючих технологій у підприємницькому секторі економіки та домогосподарствах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
2. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
3. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
4. Державна служба статистики. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
5. 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. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
6. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості. Збірник матеріалів «круглого столу» / за ред. С.О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 88 с.
7. Юрченко К.Г., Жаліло Я.А. Щодо системних наслідків тимчасової окупації Криму в економічній сфері. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1535/>.
8. Партнерство Світовий банк – Україна. Огляд програм в країні квітень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf>.



УДК 338.001.36:338.4

Киризиук С.В.

*докторант відділу економіки і політики аграрних перетворень  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України***ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТИПІВ СІЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ**

У статті представлено методичний підхід щодо типологізації сільської економіки України; встановлено фактори, що впливають на сучасний розвиток економіки сільських територій. Визначено економічний профіль виділених типів сільської економіки.

**Ключові слова:** сільська економіка, сільські території, кластерний аналіз, типи сільської економіки.

**Киризиук С.В. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ТИПОВ СЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ**

В статье представлено методический подход к типологизации сельской экономики Украины; установлено факторы, влияющие на современное развитие экономики сельских территорий. Определено экономический профиль выделенных типов сельской экономики.

**Ключевые слова:** сельская экономика, сельские территории, кластерный анализ, типы сельской экономики.

**Kyryziuk S.V. IDENTIFICATION OF RURAL ECONOMY TYPES IN UKRAINE: CLUSTER ANALYSIS**

This article presents the method to classify rural economies; there were defined the factors which are influenced on the modern development of the rural economy. The economic profiles of the specified rural economies were determined.

**Keywords:** rural economy, rural areas, cluster analysis, rural economy types.

**Постановка проблеми.** До проголошення незалежності України (1991 р.), попри другорядність проблем розвитку села, у владних кабінетах все ж таки розуміли важливість сільського господарства й сільського електорату, тому створювалися сприятливі умови для нарощування виробництва та удаваного комфортного життя селян. Незважаючи на те, що існували сільські населені пункти, які мали більш розвинену виробничу й соціальну інфраструктуру, все ж явних аутсайдерів намагалися не допускати, створюючи принаймні мінімальну кількість виробництв, аби забезпечити працевлаштування сільської робочої сили. З переходом на ринкові умови функціонування, особливо після 2000 р., коли були остаточно відмінені залишки командно-адміністративного регулювання, а чинна система державної підтримки сільського господарства та сільських територій мала досить обмежений бюджет, щоб забезпечити розвиток села, стрімко набирало оберти явище просторово-економічної поляризації сільських населених пунктів: більшість з них занепадали, а незначна частина – відновлювала свої втрачені потужності й створювала нові.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Ці процеси стали предметом для багатьох емпіричних досліджень у вітчизняному науковому середовищі від економіки і географії до соціології, зосереджуючись на специфічних для кожної із галузей знань аспектах розвитку сільських територій. Проте протягом останніх півтора десятиліття у дослідженнях сільських територій науковці все частіше застосовують міждисциплінарний підхід, що обумовлено багатоаспектністю розвитку села [1, с. 29–31].

Незважаючи на стійке переконання науковців щодо неоднорідності сільських територій, виділення їх окремих схожих типів стало важливим завданням процесу управління їх розвитком.

Сільська економіка може бути як окремим об'єктом класифікації, так і економічної складової комплексного аналізу розвитку сільських територій. Перший підхід використовується у США з метою класифікації територій, зокрема сільських (non-metro), відповідно до їх економічної приналежності, що передбачає визначення панівної сфери економіки конкретної адміністративно-територіальної одиниці.

За цією методикою типологізація здійснюється на основі аналізу показників галузевої зайнятості або галузевих доходів суб'єктів економічної діяльності й зайнятих осіб. Відповідно до прийнятої методики всі сільські території класифікують на: агрозалежні; добувнозалежні; промисловозалежні; бюджетозалежні; послугозалежні; неспеціалізовані [2].

Єврокомісія також використовує підхід визначення домінуючої сфери сільської економіки, на основі якого виділяє п'ять типів сільських територій: 1) сільські території, що межують з високо урбанізованими центрами (розвинена промисловість та рекреаційно-орієнтована сільська економіка з інтенсивним сільським господарством та високим рівнем міської маятникової міграції); 2) сільські території туристичного спрямування; 3) території з диверсифікованою економікою; 4) переважно аграрні території (можуть бути двох типів: з розвиненим інтенсивним й високо ефективним сільським господарством або традиційним й низько продуктивним господарюванням); 5) віддалені території з обмеженим доступом (гірські, островні та ін.) [3, с. 338].

Підхід комплексного аналізу розвитку сільських територій широко застосовується у постсоціалістичних країнах, зокрема і в Україні. До факторів, на основі яких проводиться типологія, у ХХІ ст. науковці об'єктивно додають до традиційних, що характеризують галузеву структуру, соціально-економічний розвиток, а також міграційний чинник, що викликано зростанням багатовекторності комунікаційних зв'язків: село – місто, місто – село, село – село. Наприклад, польські дослідники, використовуючи цей підхід, виділяють шість типів сільських територій: 1) перехідні сільські території, що знаходяться під впливом великих міських центрів; 2) урбанізовані сільські території, що знаходяться під впливом невеликих міських центрів місцевого значення; 3) рекреаційно-відпочинкові сільські території; 4) аграрні сільські території; 5) віддалені занепадаючі сільські території; 6) монофункціональні економіки, основані на експлуатації місцевих рідкісних ресурсів або специфічних видів промислового виробництва (наприклад, території з розвиненим енергетичним сектором виробництва, з розвиненою добувною промисловістю тощо) [4, с. 193–194].

В українському науковому середовищі також використовуються різні підходи щодо типологізації сільських територій. Відомий український дослідник сільських територій О.І. Павлов класифікує сільські «соціально-просторові утворення» відповідно до пріоритетного виду діяльності, виділяючи п'ять типів: два типи віддалених територій (аграрні й рекреаційні) та три типи територій з різним ступенем урбанізованого впливу [5, с. 193–194]. Більш комплексний підхід до типологізації сільських територій використали дослідники Інституту економіки та прогнозування НАНУ на основі застосування управлінського підходу для цілей сільського розвитку. В одному із блоків комплексної типології було проведено класифікацію сільських територій за сферою прикладання праці сільського населення, що відображає стан розвитку сільської економіки. При цьому враховувалась роль сільського господарства (у формальному та неформальному секторах), розвиненість «організованого» сектору сільської економіки та трудові міграційні потоки сільського населення (на основі частки сільського населення, зайнятого за межами села), що дозволило авторам виділити чотири типи сільських територій: аграрні (монофункціональні); диверсифіковані; території з домінуванням трудової міграції; проміжний тип сільських територій [1, с. 200–201].

Альтернативний підхід до типологізації сільських територій запропонував російський дослідник сільської економіки Д.А. Сюсюра, основна гіпотеза якого передбачає необхідність функціонування сільської економіки для забезпечення якісного життя сільських жителів. На основі розробленого підходу автор виділив шість типів сільських економік за ступенем сприяння зростанню чисельності населення сільських територій [6, с. 91–93].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Не применшуючи значення результатів проаналізованих досліджень в частині типологізації сільських територій, зауважимо, що назріла потреба в проведенні сучасного аналізу. Це викликано необхідністю відображення змінюваних умов макроекономічного розвитку й врахування нових факторів, зокрема урбанізованого впливу на сільську економіку.

**Мета статті.** З огляду на вищезазначене, у дослідженні ми ставимо за мету ідентифікувати типові сільські економіки, що сформувались в Україні, та визначити їх економічні профілі.

**Виклад основного матеріалу. Методика та інформаційне забезпечення дослідження.** Методологічно ідентифікація типових економік сільських територій ґрунтується на визначенні їх подібності та відмінності:

– до одного типу належать об'єкти подібні між собою;

– ступінь подібності двох об'єктів, зарахованих до одного типу, є вищою, ніж тих, що належать до різних типів.

Ступінь подібності може визначатися на основі однієї або декількох ознак (факторів). Найчастіше використовується багатофакторний метод для визначення подібності об'єктів. При цьому аналіз численних факторів може здійснюватися по чергово або одночасно. Застосування одночасного аналізу множинних факторів розширює дослідницькі можливості, тому є більш широко вживаним. Їх об'єднують у два блоки: метод інтегральних оцінок і метод кластерного аналізу [7].

Вибір кластерного аналізу як методу дослідження обумовлено його якісними перевагами, практичною цінністю та популярністю застосування у наукових

цілях. З-поміж кластерних методів аналізу цілям цього дослідження відповідає ієрархічний метод з використанням агломеративної процедури, суть якої зводиться до поступового об'єднання двох найближчих об'єктів з досліджуваної сукупності. Об'єднання відбувається на основі вимірювання відстаней (Евклідової відстані, Чебишева та ін.) між об'єктами у багатовимірному просторі з використанням визначеного заздалегідь алгоритму (метод міжгрупових зв'язків, ближнього або дальнього сусіда, метод Варда та ін.). Найчастіше для подібних цілей використовують метод міжгрупових зв'язків та метод Варда, а за міру відстані – Евклідову відстань або її квадрат. У нашому дослідженні використано метод міжгрупових зв'язків, а відстань між кластерами розраховувалась на основі квадрату Евклідової відстані.

Інформаційну основу для дослідження склали здебільшого матеріали статистичних збірників «Соціально-економічне становище сільських населених пунктів» за 2014 р. та «Економічна активність населення України 2013».

Кластерний аналіз типів сільської економіки проведено на прикладі 24-ох адміністративно-територіальних одиниць України (за винятком тимчасово окупованої АР Крим), кожна з яких проаналізовано за 16-а показниками, що характеризують три блоки розвитку сільської економіки:

1) розвиток організованого сектору сільської економіки;

2) галузева структура сільської економіки й її диверсифікація;

3) комунікаційні зв'язки та урбанізований вплив на сільську економіку.

Необхідність врахування перелічених блоків розвитку сільської економіки обумовлено певними як національними, так і глобальними особливостями. На відміну від розвинених країн світу, де здійснення економічної діяльності в сільській місцевості відбувається в установленому інституційно-правовому середовищі, в Україні в результаті ринкових трансформацій (передусім аграрних) вагома частина економічного потенціалу села через об'єктивні причини реалізується поза межами формальної економіки сільських територій – в основному, це стосується особистих селянських господарств (ОСГ). Незважаючи на те, що останні виробляють майже половину сільськогосподарської продукції України, за роки аграрних перетворень не вдалося створити належних умов для їх залучення у формальний сектор сільської економіки. Це негативно впливає як на макроекономічні показники через недоотримання частини бюджетних доходів, так і на соціально-економічне становище ОСГ через їх відсутність у системі соціального, пенсійного страхування тощо. Неформальна аграрна зайнятість в ОСГ майже в чотири рази перевищує кількість найманих працівників, зайнятих в сільському господарстві, що свідчить про нерозвиненість сільської економіки. У нашому дослідженні в поняття «організованого» сектору сільської економіки ми включали усю сукупність сільських жителів, що належить до категорії найманих працівників, зайнятих на підприємствах усіх сфер економічної діяльності в сільській місцевості. На відміну від аналогічного поняття, представленого у роботі [1, с. 166], ми зараховуємо також і найманих працівників сільських жителів, зайнятих в сільських населених пунктах за межами місця проживання.

Аналіз галузевої структури сільської економіки дає можливість оцінити ступінь її розвитку. Перехід глобальної економіки у добу інформаційного роз-

виту спричиняє серйозні структурні зрушення і в сільській економіці. Наприклад, у розвинених країнах світу частка сільського господарства в економіці невпинно скорочується, а поширення надання нових послуг стає актуальним і для сільської економіки. Проте це зовсім не свідчить про зменшення абсолютних показників аграрного виробництва, наприклад, США з їх 1,7% зайнятих у сільському господарстві продовжують залишатися одними з лідерів світового агропродовольчого ринку. Сільська економіка з розширеною галузевою структурою гарантує забезпечення робочих місць не лише різнофаховим спеціалістам, а й дозволяє їй бути менш залежною від галузевих криз та шокових явищ в економіці в цілому за рахунок можливості перетоку капіталу та трудових ресурсів. Тому розвиток сільської економіки має здійснюватись на засадах багатогалузевого підходу шляхом її диверсифікації.

Об'єктивність зарахування факторів, що характеризують міграційні потоки сільського населення, обумовлено зростанням залежності села від міста в частині реалізації трудового потенціалу сільських жителів. У розвинених країнах близько половини сільського населення залучено у процеси маятникової трудової міграції, наприклад у Канаді ця цифра у 2006 р. складала 43% [8, с. 644]. В Україні урбанізаційні потоки сільського населення також постійно зростають: якщо у 2005 р. зайнятими у міській економіці було трохи більше 1 млн сільських жителів, то у 2014 р. – таких налічувалось уже 1,3 млн осіб [8, с. 642]. Безперечно, це можна трактувати як наслідок нерозвиненості сільської економіки. Проте здебільшого процеси маятникової трудової міграції є об'єктивними, оскільки розміри більшості сіл в Україні не дозволяють розвивати багатогалузеву/диверсифіковану сільську економіку, що й обумов-

лює маятникові міграційні процеси. Зрештою, можливість отримання вищого доходу у місті створює й певні вигоди для сільської економіки внаслідок розвитку передусім сфери послуг, будівництва, а також можливого розміщення промислових та логістичних об'єктів на території сільських населених пунктів (переважно у невіддалених з них, що знаходяться під впливом великих урбанізованих центрів) [8, с. 641].

Результати досліджень. Як уже зазначалось, існують різні думки щодо кількості типів сільських економік. Застосування ієрархічного методу кластерного аналізу передбачає визначення оптимальної кількості кластерів (типів), відмінних між собою, з огляду на аналіз емпіричних даних. Це завдання вирішувалось на основі побудови таблиці порядку агломерації, на основі якої можна прослідкувати покровкове об'єднання досліджуваних об'єктів (в нашому випадку регіонів) та визначити оптимальне число сільських економік як різницю між кількістю обстежень (24) та кроком, на якому відбувається стрибок коефіцієнта, що відображає відстань між двома кластерами, визначену на основі заданої метрики. У нашому випадку стрибок коефіцієнта відбувається після 19 кроку (табл. 1), тобто оптимальна кількість кластерів (типів економіки) складає 5 ( $24 - 19 = 5$ ).

Отже, можна констатувати, що в Україні сформувався п'ять типів сільських економік, які суттєво відрізняються між собою за визначеними факторними ознаками, що характеризують їх економічні профілі (рис. 1):

1. «Монофункціональна» (віддалені сільські території) – характеризується низьким рівнем розвитку організованого сектору сільської економіки з домінуванням неформальної аграрної зайнятості (в ОСГ). Їх віддаленість від великих урбанізованих центрів обмежує можливості комунікації, внаслідок чого

Таблиця 1

Порядок агломерації кластерів

Етап	Кластер об'єднаний з		Коефіцієнти	Етап першої появи кластера		Наступний етап
	Кластер 1	Кластер 2		Кластер 1	Кластер 2	
1	17	21	.056	0	0	4
2	15	24	.299	0	0	6
3	10	22	.304	0	0	5
4	5	17	.534	0	1	15
5	10	13	.696	3	0	9
6	14	15	.793	0	2	14
7	16	18	1.086	0	0	13
8	2	23	1.092	0	0	13
9	1	10	1.127	0	5	12
10	4	19	1.486	0	0	16
11	8	12	1.495	0	0	21
12	1	20	1.501	9	0	19
13	2	16	2.069	8	7	21
14	7	14	2.259	0	6	18
15	3	5	2.456	0	4	17
16	4	11	3.197	10	0	20
17	3	6	3.510	15	0	18
18	3	7	4.199	17	14	19
19	1	3	5.123	12	18	20
20	1	4	8.890	19	16	22
21	2	8	8.990	13	11	22
22	1	2	12.079	20	21	23
23	1	9	30.697	22	0	0

Розрахунки автора в середовищі SPSS 17.0

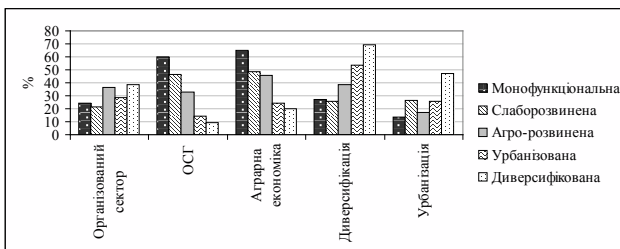
рівень міської маятникової міграції порівняно низький (в середньому 13,6% економічно активного населення зайнято в міській економіці).

2. «Слаборозвинена» – характеризується також низьким рівнем розвитку організованого сектору, проте значення аграрної сфери у забезпеченні зайнятості сільського населення нижче (порівняно з монофункціональною), натомість більш значна частина економічно активного населення реалізує свій трудовий потенціал, працевлаштовуючись у міських населених пунктах.

3. «Агророзвинена» – найбільш поширений тип сільської економіки, що характеризується порівняно вищим рівнем розвитку організованого сектору сільської економіки з високим ступенем залежності від сільськогосподарської зайнятості, формальної та неформальної.

4. «Урбанізована» – характеризується відносно невисоким рівнем розвитку організованого сектору сільської економіки, але більш диверсифікованим. При цьому роль сільськогосподарського сектору не применшується, але частка зайнятих в ОСГ – найнижча серед усіх типів сільських економік. Комунікація з міською економікою досить розвинена. Отже, цей тип сільської економіки можна охарактеризувати як приміський.

5. «Диверсифікована» – високо диверсифікована сільська економіка з високим рівнем міської трудової міграції сільського населення (майже половина сільського трудового потенціалу працевлаштована у міській економіці).



**Рис. 1. Економічний профіль типів сільської економіки України за основними факторами розвитку**

*Розрахунки автора*

**Висновки.** Проведений аналіз дає підстави для висновку про необхідність диференційованого підходу щодо управління економічним розвитком сільських економік, базуючись на виявленому різноманітті їх типів. Для урбанізованих типів сільських економік («слаборозвиненої» та «урбанізованої») зусилля мають бути спрямовані на розвиток тран-

спортної інфраструктури з метою сприяння поглибленню вигод від комунікації між сільськими територіями та містом. Натомість для агрозалежних типів сільських економік («монофункціональної» та «агророзвиненої») потрібно передбачити організаційно-економічний механізм, орієнтований на розвиток агропродовольчих ланцюгів з високою доданою вартістю (органічна продукція, перероблена продукція, напівфабрикати тощо) через посилення їх конкурентних переваг у виробництві сільськогосподарської продукції з метою отримання вищих доходів від аграрної діяльності. Ми вважаємо, що у перспективі частка «урбанізованих» та «диверсифікованих» типів сільських економік зростатиме, що потребуватиме додаткових бюджетних (державного та регіональних) витрат на розвиток транспортної й соціальної інфраструктури.

Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на апробацію запропонованої методики для просторового аналізу розвитку сільської економіки на прикладі сільських населених пунктів та розробку заходів щодо активізації процесу капіталізації сільських ресурсів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. О.М. Бородіної та І.В. Прокопи ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 376 с.
2. County Typology Codes. USDA. Economic Research Service. [online] Available at: <<http://www.ers.usda.gov/data-products/county-typology-codes.aspx>>.
3. Rural areas – our link to the land. [pdf] Available at: [www.eea.europa.eu/publications/92-9157-202-0/3.13.pdf](http://www.eea.europa.eu/publications/92-9157-202-0/3.13.pdf).
4. Owsinski, J., Andrzejewski, M., 2007. Rural municipalities in Poland: development types, paths and perspectives. European Rural Development Network. Rural Areas and development, 7, pp. 177–192.
5. Павлов О.І. Диверсифікація економіки як чинник продуктивного використання трудового потенціалу сільських територій / О.І. Павлов // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції : зб. наук. праць. – К. : СЕУ ; Рівне : НУВГП, 2010. – № 2. – С. 318–325.
6. Сюсюра Д.А. Управление многофункциональной сельской экономикой: от целеполагания до оценки результатов : моногр. / Д.А. Сюсюра. – М. : Университетская книга ; Оренбург : Издательский центр ОГАУ, 2012. – 256 с.
7. Балусва О.В. Кластерний аналіз територій України за показниками антропогенних навантажень на навколишнє природне середовище [Електронний ресурс] / О.В. Балусва, Н.М. Чинкуляк // Ефективна економіка : електронне наук. фах. вид. – 2013. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2574>.
8. Киризиук С.В. Зайнятість сільського населення – компроміс між сільською та міською економіками [Електронний ресурс] / С.В. Киризиук // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наук. фах. вид. – 2015. – Вип. № 3. – С. 640–645. – Режим доступу : [global-national.in.ua/archive/3-2015/133.pdf](http://global-national.in.ua/archive/3-2015/133.pdf).

УДК 658.3

Моїсеєнко О.М.

аспірант

Харківського гуманітарного університету  
«Народна українська академія»

## ІНСТИТУЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена розгляду проблем, які стосуються необхідності інституційних змін в Україні як основи економічного розвитку держави. Доведено, що нинішнє інституціональне середовище, що сформувалося в Україні, вичерпало свій потенціал, потребує радикальних змін. Окреслені основні напрями таких змін, визначена провідна роль держави у процесі інституціональних перетворень.

**Ключові слова:** інституціональне середовище, інституціональні зміни, інституціональна структура, економіка, держава.

### Моїсеєнко Е.Н. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАК ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблемам, касающихся необходимости институциональных изменений в Украине как основы экономического развития государства. Доказано, что нынешняя институциональная среда, которая сформировалась в Украине, исчерпала свой потенциал и требует радикальных изменений. Очерчены основные направления таких изменений, определена ведущая роль государства в процессе институциональных преобразований.

**Ключевые слова:** институциональная среда, институциональные изменения, институциональная структура, экономика, государство.

### Moiseenko E.N. INSTITUTIONAL CHANGES AS THE BASIS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

This article examines the problems, concerning the need for Institutional changes in Ukraine as the basis of economic development of the state. Proves that the current institutional environment that has formed in Ukraine, has exhausted its potential, needs to radical changes. The article outlines the main directions of such changes, the leading role of the state in the process of institutional change.

**Keywords:** institutional environment, institutional changes, institutional framework, economy, state.

**Постановка проблеми.** Подолання кризових явищ в економіці України, забезпечення довготривалого та сталого економічного зростання на основі адекватних інституційних перетворень в умовах сучасної глибокої системної кризи світової економіки – пріоритетні завдання економічної політики нашої держави.

Заходи, спрямовані на вирішення цих проблем, пов'язуються з необхідністю змін у діяльності різних інститутів, які впливають на українську економіку, коригування «правил гри» у міжнародних економічних відносинах, переосмислення ролі держави в контролі і регулюванні економічних процесів. Як правило, автори пропонованих заходів не визначають їх терміном «інституційні». Розкриття спроможності зазначених заходів та їх оцінка з позицій інституціональної теорії є завданням аналітиків і теоретиків.

Особливе теоретичне та практичне значення зазначені проблеми мають для української економіки і в силу того, що суттєвою перешкодою для якісного завершення трансформаційних процесів виступає недосконалість інституційного середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні до питань, що стосуються проблем розвитку економічних інститутів в останні роки, на рівні дисертаційних досліджень, зверталися І.В. Анненков «Довгострокове банківське кредитування підприємств: інституціональний аспект», Е.А. Бахтарі «Роль теорема Кроуза у становленні нового інституціоналізму в другій половині ХХ ст.», О.В. Поліщук «Інституційні засади забезпечення міжнародної конкурентоспроможності малого і середнього бізнесу в умовах глобалізації», В.В. Міуська «Соціальне ринкове господарство: умови і можливості формування в Україні», Н.А. Липовська «Управління інституціональним розвитком державної митної служби України», Н.М. Кондрацька «Формування інституційної системи ринку цінних паперів в Україні» та ін. На заході ці проблеми досліджували Р. Коуз «Інституційна структура виробництва», Г. Демсец «Інформація та ефективність: інша точка зору», О. Вільямсон «Економічні інститути капіталізму. Фірми, ринки,

контрактація», Дж. Акерлоф, Н. Крентон «Економіка ідентичності. Як наші ідеали та соціальні норми визначають, ким ми працюємо, скільки заробляємо і наскільки нещасні» та ін.

Дослідження вказаних вчених довели важливість формування інституціональної основи економічного розвитку, вказавши, що саме розвинута система інститутів є свідченням перспективності економічної системи з точки зору інвестицій, економічного зростання, демократизації економічних відносин.

**Постановка завдання.** У той же час економічні процеси в Україні ще не супроводжуються якісними змінами, на що вказують міжнародні експерти, які не задоволені ходом та швидкістю реформ в Україні, визначаючи основну проблему в тому, що нині мало уваги приділяється саме інституційним змінам.

В умовах недостатньої уваги до загальних питань формування інституційного середовища, особливою проблемою виступає відсутність розробок, пов'язаних з виявленням ролі інституційних перетворень у вирішенні практичних завдань, зокрема, у забезпеченні економічного зростання через створення відповідних інституційних умов.

Розгляду окремих аспектів цієї проблеми присвячена дана стаття, метою якої є обґрунтування необхідності інституційних змін як основи економічного розвитку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основні напрями інституціональних змін у сучасній Україні визначаються співвідношенням неформальних і формальних інституціональних форм, що регулюють соціально-економічні відносини. Превалювання неформальних практик над формальними процедурами, існування інституціональних пасток, адміністративної корупції та феномену «захоплення держави» припускають, що основна мета реформ є вирішення протиріч інституційних змін і забезпечення узгодженості (позитивної конвергенції) перетворень формальних і неформальних норм, формування позитивного кумулятивного ефекту в результаті функціонування нової системи правил і

норм. Найбільш важливими напрямками змін є уточнення ролі держави в системі економіки, вдосконалення процесу реформ, реформування фінансової та промислової політики, вирішення проблем з власністю, тобто мова йде про загальний розвиток інституційної структури.

У зарубіжній економічній літературі [1, с. 1-22; 2, с. 86-98; 3] поняття «інституціональна структура» має низку трактувань, часто поняття інституціональна структура виступає синонімічним до поняття «інституціональне середовище», що в принципі не впливає на сутність даної дефініції.

О. Вільямсон приводить найбільш загальне її визначення: «Це основні політичні, соціальні і правові норми, які є базою для виробництва, обміну і споживання». Але наявність деяких, притаманних спонтанному ринковому порядку, інститутів ще не є достатньою умовою для становлення ринкової інституційної структури. Наприклад, створення правової бази для приватної власності не означає, що вона дійсно може функціонувати в економіці як ринковий інститут, для цього приватна власність повинна реально впливати на економічні процеси, стати основою господарського життя [3, с. 47].

На нашу думку, інституціональна структура – це певний упорядкований набір інститутів, що створюють матрицю економічного поведіння, визначають обмеження для господарюючих суб'єктів, які мають забезпечити економічний розвиток держави та суспільства.

Держава відіграє найважливішу роль у формуванні та зміні інституціональної структури економіки тієї чи іншої країни. Щоб виявити вплив держави на процес формування інститутів, звернемося до його визначення з точки зору неоінституціональної теорії. Як зазначає Д. Норт, держава являє собою організацію, перевагами якої над іншими суспільними інститутами є її право застосувати насильство та примус зокрема у сфері оподаткування, встановлення правил економічної діяльності, у формуванні економічної та інвестиційної політики [4].

Саме держава може як сприяти створенню ефективних ринкових інститутів, так і, навпаки, створювати інституціональну структуру, яка не дозволяє проявитися перевагам конкурентного порядку через монопольну владу та інші фактори, що ведуть до зростання трансакційних витрат. Усе залежить від конкретних історичних умов і порівняльної ефективності в цих умовах тієї або іншої системи господарської координації. І хоча саме держава є необхідним атрибутом прогресуючих господарських систем, інститути, що нею генеруються, можуть не тільки сприяти підвищенню ефективності (в сенсі наближення до умов Парето-оптимального розподілу ресурсів), але і перешкоджати їй [5, с. 67].

Неефективність інститутів виникає внаслідок високих витрат (дорожечі) колективних дій, необхідних для зміни інститутів, що, у свою чергу, визначається іншими економічними і політичними інститутами. Саме такого роду витрати у зміні інститутів зумовлюють достатню тривалість існування інститутів, необхідну для того, щоб виявити їх економічну ефективність.

Можна запропонувати два підходи до аналізу державної політики в межах інституціональної дослідницької програми – екзогенний і ендогенний.

Згідно з екзогенним підходом до дослідження державної економічної політики, основна увага приділяється позитивній (легко спостережуваній) зовнішній залежності між певними заходами і економічними

процесами, що відбуваються, причому зв'язок між інструментами й результатами проведеної політики строго каузальний. Такий підхід не передбачає спеціального аналізу внутрішніх механізмів функціонування системи, на яку спрямовано вплив, а також їх зміни.

Згідно ендогенного підходу, навпаки, особливий акцент робиться на зміні в результаті проведення заходів державної економічної політики ціннісних установок і механізмів взаємодії суб'єктів системи, на яку спрямовано вплив такої політики. Тим самим успіх застосовуваних економічних інструментів залежить від узгодженості векторів економічної політики і внутрішніх (інституціональних) змін у суспільстві, які нею генеруються у процесі функціонування господарського механізму.

Інституціональна структура економіки будь-якої країни – це, насамперед, результат минулих дій держави і спонтанного еволюційного відбору найбільш ефективних інститутів на основі поетапного системного руйнування старої системи, на місці якої виникає нове інституціональне середовище.

В Україні нинішня криза, викликана розпадом колишньої економічної системи і посилена об'єктивними і суб'єктивними чинниками сучасного періоду, має дуже мало спільного з моделлю «творення через руйнування».

На відміну від системних (інституційних) реформ криза і структурні зміни в Україні не були результатом цілеспрямованої політики, а з'явилися формою стихійного пристосування (або «негативної адаптації») економіки до фінансової ситуації та попиту на основні товари українського експорту.

Найбільш помітно така «ситуаційна політика» проявилася у скороченні виробництва машинобудівної продукції, у тому числі технічно складної і високоякісної, а також продукції інших галузей обробної промисловості. Спад не обійшов стороною і інші сфери економіки, де у два-три рази зменшилися обсяги випуску основних металургійних, хімічних підприємств України [6].

Сучасна криза вразила виробництво через відсутність платоспроможного попиту і посилення іноземної конкуренції, і по технологічному ланцюжку поширилася на всю українську промисловість.

Це означає, що у процесі трансформаційного спаду в Україні (на відміну від циклічної кризи у ринковій економіці) скорочення виробництва відбувалося внаслідок не тільки неконкурентоспроможності та неефективності, але і «негативної адаптації» всієї промисловості до несприятливих економічних умов. Найбільш стійкими виявилися ті галузі, які випускають порівняно просту і однорідну продукцію, низькоеластичну до попиту, яка не відчуває іноземної конкуренції і, навпаки, має внутрішні ринки збуту. Тому замість підвищення ефективності, технологічної оснащеності і конкурентоспроможності, яка в ринковій економіці відбувається на основі механізмів, що виникають під час кризи, в нинішній Україні спостерігається деградація промислової структури.

У цілому для сучасної України характерний «інституціональний вакуум», коли деякі ринкові інститути (приватна власність на землю і надра та їх ринковий обіг, фондовий ринок, ринкові санкції за неефективність (банкрутства), незалежна судова система; вільні ціни; податкова система ринкового типу, відкритість економіки) взагалі не представлені в сучасній економіці або представлені вкрай слабо.

Слабкість ринкових інститутів породжує гостру інвестиційну кризу, без подолання якої неможливий

вихід із загальної кризи. Положення в інвестиційній сфері набагато гірше, ніж у власне виробничій сфері: за останні роки (2014–2015 рр.) обсяг капіталовкладень скоротився більш ніж у три рази і продовжує скорочуватися. Це викликано незавершеністю реформи відносин власності (категорія «ефективних власників» ще тільки складається), виходом держави з інвестиційної сфери і низькими інвестиційними можливостями недержавної фінансової системи. Хоча підприємства вже орієнтуються головним чином на прибуток, вони не мають фінансових джерел для розширеного відтворення.

Оскільки нерозвиненість, недосконалість або відсутність ринкових інститутів (механізмів) в Україні притаманні не окремим, а фундаментальним характеристикам її нинішньої економічної системи, то така система ще не в змозі продукувати загальне і стаке зростання. Розвиток можливий лише на основі наявного суперечливого (змішаного) набору механізмів в окремих галузях та при сприятливих умовах, що проявився у зростанні експортоорієнтованих галузей, зокрема металургії, хімічної промисловості.

Поточне регулювання в тих формах і тими методами, які притаманні сучасній практиці українського уряду, відповідає цілком визначеному, а саме нинішньому стану інституційної системи. Воно може призвести до покращення деяких показників або вирішити приватні проблеми, але не може вивести країну з депресії. Поточну економічну політику, особливо антиінфляційну, що проводиться на принципах неокласичної ринкової теорії, не слід протиставляти інституційному підходу, вона повинна бути складовою частиною більш широких системних перетворень. Зокрема, близька до краху традиційна українська політика фінансової стабілізації, яка здійснюється методами монетарного регулювання. Якщо у західній ринковій системі «здавлювання» грошової маси справді веде до падіння попиту та уповільнення інфляції, то в Україні саме інституційні фактори заважають досягненню такого ефекту. Наприклад, проблема неплатежів, яку держава не може вирішити в останні роки, наочно ілюструє вплив інституційного середовища на результати політики уряду: фактична відсутність процедури банкрутств – одного із найважливіших елементів «інституціонального вакууму» в українській економіці – розриває ланцюжок економічних процесів, які зазвичай пов'язують «здавлювання» грошової маси і уповільнення інфляції.

Політика фінансової стабілізації цілком виправдано займала центральне місце в економічній політиці уряду. Безумовно, значення антиінфляційного регулювання збережеться і надалі. Однак ефективність суто монетарного регулювання знижується по мірі нормалізації грошово-кредитної і бюджетної систем, тоді як використання немонетарних факторів залишається досить значним, оскільки вони мають більш довгостроковий характер: незбалансованість економіки, високий ступінь монополізму, патерналізм, одержавлення соціальної сфери.

У співвідношенні напрямів економічного зростання, антиінфляційного регулювання та інституційних реформ у нашій країні зазвичай на перше місце ставлять боротьбу з інфляцією, мовчазно маючи на увазі, що успіх у цій сфері автоматично зумовить напрям вільних грошових коштів у виробничі інвестиції. Але при сучасному стані інституційної системи важко розраховувати на такий ефект: гроші, швидше підуть за кордон, ніж будуть вкладені у виробництво. Це – природний наслідок того, що процес трансформації власності ще дале-

кий від завершення: потенційні інвестори очікують надійного закріплення підприємств за новими власниками, а останні часто самі не зацікавлені в отриманні коштів ззовні, побоюючись втрати контролю над підприємствами. Крім того, припливу виробничих інвестицій перешкоджають нерозвиненість банківської системи і фондового ринку (особливо це підриває можливості для капіталізації заощаджень населення), збитковість більшості підприємств, політичні та інші ризики.

Тому при всій важливості антиінфляційного регулювання воно повинно дати пріоритет політиці зростання. Спеціальні фінансові заходи, що проводяться останнім часом з метою покриття бюджетного дефіциту (наприклад, випуск привабливих державних цінних паперів, які мають належний ступінь захищеності, форсування грошової приватизації для поповнення доходів держави), тобто з метою антиінфляційного регулювання необхідно привести у відповідність з інтересами політики зростання.

Для становлення інституційної системи, що відповідає потребам зростання, необхідна нова економічна роль держави. Історично притаманне нашій країні одержавлення економіки донині живить потужні етатистські тенденції. Вони знаходять вираження, з одного боку, у збереженні фактичного контролю держави над виробничою і фінансовою сферами, з другого – у створенні великих промислово-фінансових об'єднань (ФПГ та ін.), яким держава обіцяє надавати всебічну допомогу.

Виходячи з нинішніх економічних і політичних тенденцій такий «держкапіталістичний» варіант розвитку доводиться розглядати як найбільш ймовірний. Він може дати як позитивні ефекти (подолання інвестиційної кризи і концентрація зусиль на пріоритетних напрямках), так і негативні (ослаблення конкурентного середовища, проінфляційний тиск на бюджет тощо). При цьому позитивні ефекти можуть бути посилені, а негативні ослаблені, якщо безпосередня діяльність держави як економічного суб'єкта не буде стримувати іншу функцію держави в ринковій економіці – визначення «правил гри» і контроль за їх дотриманням. Для України, як і для будь-якої посткомуністичної країни, де зовсім недавно держава була практично єдиним господарюючим суб'єктом, і в силу цього не займалася встановленням «правил гри» для інших економічних агентів, розглянута проблема сьогодні займає одне із ключових місць в інституційній трансформації.

Якщо у розвитку законодавчої бази ринкової економіки в Україні за останні роки досягнутий безпрецедентний прогрес, то у практичному застосуванні законів, як відомо, справа йде не кращим чином. Закони далеко не завжди дотримуються, це характерно як для вертикальних відносин (держава – підприємець), так і особливо для горизонтальних (між самими підприємцями, тобто відносин, які у західній літературі називають «контрактами»). Низька дисципліна «контрактів» породжує специфічно посткомуністичний вид трансакційних витрат – додаткові витрати і зусилля економічних агентів, пов'язані з необхідністю самостійно, а не за допомогою держави захищати свої права та інтереси: вимога повної передоплати поставок, високої винагороди за ризик у середньо- та довгострокових проектах, використання «послуг» кримінальних організацій, які забезпечують дотримання партнерами умов господарських договорів. Між тим у ринковій системі такий вид трансакційних витрат займає обмежене місце, а часто взагалі відсутній, тому що там захист «контр-

актів» – чи не основна функція держави в економіці, функція настільки абсолютна, що сприймається учасниками господарських відносин як щось само собою зрозуміле.

Явно неефективне виконання цієї функції державою в нашій країні пов'язано не тільки з недоліками у використанні законодавчої бази та в організації судової системи. Воно має більш глибокі корені – слабкість інститутів правової держави, фактичне домінування виконавчих органів над іншими гілками влади, відсутність традицій та реальних умов незалежності судової влади. Крім того, незавершеність процесу переділу власності заважає формуванню суспільного консенсусу з питання про роль закону і відповідно послаблює можливості держави у правовому регулюванні економіки. Лише формування громадянського суспільства та завершення перетворень у сфері відносин власності забезпечать умови для таких «правил гри», які будуть виражати узгоджені інтереси основної маси економічних агентів і тому можуть бути надійно захищені державою.

Поряд з «контрактами» фундаментальними інститутами ринкової системи, які потребують подальшого розвитку, є приватна власність і конкуренція. Від стану цих інститутів залежить ефективність ринку як особливого способу організації економічної діяльності. Поки ж, незважаючи на зусилля реформаторів, приватна власність в українській економіці грає дуже невелику роль (найбільш повно вона представлена в «новому бізнесі»), а там, де пройшла приватизація, частіше виникала квазіприватна власність – змішання прав власності різних суб'єктів. До того ж останнім часом з'явилися тенденції до ренационалізації. Значна частина виробничих ресурсів, як і раніше, знаходиться в руках держави, і нерішучі спроби запровадити приватну власність на землю занадто повільно змінюють ситуацію. Однак до тих пір, поки права власності на підприємствах не будуть чітко визначені (тобто поки не буде подолана нинішня ситуація «розмитості» прав власності), не можна розраховувати на приплив виробничих інвестицій, модернізацію промисловості і відповідно на перехід від депресії до економічного зростання.

Інституційний характер повинен мати і такий традиційний інструмент розвитку економіки, як промислова політика. Офіційна довгострокова концепція такої політики в нашій країні відсутня, тому дії держави щодо вирішення великих виробничих і структурних проблем здійснюються у найбільш примітивних формах субсидування кризових галузей і регіонів. Частіше ж державна участь обмежується обіцянкою підтримки, оскільки для більшості бюджетних цільових програм немає джерел фінансування.

Пряма участь держави у виробництві необхідна і неминуча, особливо в тих сферах економіки, які не можуть бути підняті зусиллями українського приватного капіталу. Мова йде про оновлення виробни-

чої інфраструктури підприємств легкої та харчової промисловості, здатних випускати недорогої масової продукції, яка користується стійким попитом, про приладобудування та інші виробництва, що визначають науково-технічний прогрес у машинобудуванні. Гостро необхідна реально діюча програма підтримки експорту продукції обробної промисловості. Однак на практиці, стикаючись з браком коштів, держава продовжує досить безсистемно розпорювати ресурси. У той же час набагато більш «дешевий» і дієвий інструмент структурних перетворень – закриття або перепрофілювання неспроможних підприємств на основі процедури банкрутства – досі не відіграє помітної ролі. Більш того, збиткові підприємства часто підтримуються «на плаву» самою державою.

Цілком очевидно, що проблема банкрутств включає багато складних виробничих, юридичних і соціальних складових, тим більше що в нинішній ситуації масових неплатежів буває важко встановити дійсну причину неспроможності підприємства. Однак відсутність банкрутств позбавляє нашу економіку одного з найважливіших ринкових інститутів, дія якого спрямована саме на структурну перебудову виробництва.

**Висновки з проведеного дослідження.** Окреслені напрями інституціональних змін, безумовно, не вичерпують усієї проблематики розвитку національної інституціональної структури. Початок нового етапу розвитку економічної політики в Україні вимагає політичної волі до продовження реформ, політичної стабільності і визначеності, оскільки назрілі зміни можуть бути реалізовані лише на основі довгострокового збалансованого реформаторського курсу. Ці ж умови політичної стабільності у поєднанні з розвитком громадянського суспільства необхідні і для того, щоб держава змогла виконувати притаманні їй функції забезпечення стійких і сприятливих для економічних агентів «правил гри».

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Демсец Х. Информация и эффективность: другая точка зрения / Х. Демсец // Журнал права и экономики. – 1969. – Вып. 12. – С. 1-22.
2. Коуз Р. Институциональная структура производства : лекции лауреата Нобелевской премии в области экономических наук за 1991 год / Р. Коуз // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Экономика». – 1993. – № 4. – С. 86-95.
3. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация / О.И. Уильямсон; пер. с англ. – СПб. : Лениздат; SEV Press, 1996. – 702 с.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
5. Акерлоф Дж. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны / Дж. Акерлоф, Р.Е. Крэнтон. – М. : Издательство: «Карьера Пресс», 2011. – 224 с.
6. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.



## СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 330.34.014.2

**Келічавий А.В.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

### РОЛЬ ПРИРОДООХОРОННОЇ ПОЛІТИКИ У ФОРМУВАННІ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті здійснено теоретико-методологічний аналіз становлення природоохоронних політик. Аналізуються та порівнюються різноманітні школи та концепції, які мали відношення до формування та становлення концепції сталого розвитку. Описано еволюцію природоохоронної політики у національних стратегіях сталого розвитку: від включення даного елемента в складову політики певних країн до виходу екології на перший план в системі глобальних відносин та визнання її основою людського розвитку та майбутнього планети. Здійснено аналіз ефективності природоохоронної політики згідно ЕРІ індексу розрахованого експертами Єльського Університету. Описано особливості методології, розрахунку та визначальних факторів, які впливають на результуючий бал та місце України в рейтингу. Зроблено висновок про невідворотність екологічної орієнтації економічного розвитку та необхідність вдосконалення природоохоронної політики та популяризації ідеї сталого розвитку.

**Ключові слова:** природоохоронна політика, економіка навколишнього середовища, екологічна модернізація, екологічна економіка, сталий розвиток, ЕРІ індекс.

#### **Келічавий А.В. РОЛЬ ПРИРОДООХОРОННОЇ ПОЛІТИКИ В ФОРМУВАННІ КОНЦЕПЦІЇ УСТОЙЧИВОГО РОЗВИТКУ**

В статье осуществлен теоретико-методологический анализ становления природоохранных политик. Анализируются и сравниваются различные школы и концепции, которые имели отношение к формированию и становления концепции устойчивого развития. Описана эволюция природоохранных политики в национальных стратегиях устойчивого развития: от включения данного элемента в составляющую политики определенных стран к выходу экологии на первый план в системе глобальных отношений и признания ее основой человеческого развития и будущего планеты. Осуществлен анализ эффективности природоохранных политики согласно ЕРІ индекса рассчитанного экспертами Йельского Университета. Описаны особенности методологии, расчета и определяющих факторов, влияющих на результирующий балл и место Украины в рейтинге. Сделан вывод о неизбежности экологической ориентации экономического развития и необходимости совершенствования природоохранных политики и популяризации идеи устойчивого развития.

**Ключевые слова:** природоохранный политика, экономика окружающей среды, экологическая модернизация, экологическая экономика, устойчивое развитие, ЕРІ индекс.

#### **Kelichavyi A.V. ENVIRONMENTAL POLICY ROLE IN THE FORMATION OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

In the article the theoretical and methodological analysis of the formation of environmental policies was made. Various schools and concepts that were related to the formation of these approaches were analyzed and compared. The evolution of environmental policy in national sustainable development strategies was described: the inclusion of this element in the policy part of certain countries to enter ecology to the forefront in the system of global relations and recognition of the foundation of human development and the future of the planet. The analysis of the efficiency of environmental policy EPI index calculated by experts at Yale University has been made. The features of the methodology of calculating and determining factors that influence the resulting score and Ukraine place in rating were described. The conclusion is that inevitability of environmental orientation of economic development and the need to improve environmental policies and promote the idea of sustainable development.

**Keywords:** environmental policy, environmental economics, ecological modernization, environmental economics, sustainable development, EPI index.

**Вступ.** Особливістю сучасної економіки є посилення взаємозв'язку її розвитку та загострення проблем навколишнього середовища. Актуальність даних питань полягає у активізації екологічних викликів: глобальне потепління, забруднення та руйнування елементів навколишнього середовища, зростаюча ресурсна залежність світового господарства тощо. Дані проблеми почали усвідомлюватись людством як загроза життю та можливості розвитку майбутніх поколінь. Серйозність даних загроз сприяло поглибленню розуміння цих питань та перетворилось у повноцінну частину державної та глобальної стратегії розвитку економіки і спричинило виникнення концепції сталого розвитку.

**Постановка завдання.** Здійснити теоретико-методологічний аналіз впливу природоохоронної політики

на еволюцію концепції сталого розвитку та обґрунтувати необхідність її ефективної реалізації задля задоволення потреб сучасного покоління та можливості майбутніх забезпечити своє існування.

**Виклад основного матеріалу.** Перші наукові праці, що описували проблеми впливу людства на навколишнє середовище з'явилися більш ніж 200 років тому. Т. Мальтус у своїй роботі «Все про принципи населення» (1798 р.) розглядав взаємозв'язок між суспільним розвитком та біологічними законами. Вчений дійшов висновку про недостатність продовольства та інших засобів існування, виробництво яких зростає повільніше відносно зміни населення планети та пропонував обмежувати збільшення його чисельності. На початку ХІХ ст. зростанню світового ВВП сприяла науково-технічна революція, яка зумо-

вила значне збільшення обсягів використання природних ресурсів та призвела до підвищення негативного впливу людини на навколишнє середовище.

Про зростання інтенсивності втручання людини у біосферу зазначав видатний український науковець В. Вернадський у першій половині ХХ ст. Вчений вперше довів важливість єдності людини та біосфери і вказав на необхідність зміни ставлення до навколишнього середовища. Головною темою його вчення про ноосферу стала гармонізація розвитку усього живого на планеті.

Однак до 1960-х рр. моделі економічного розвитку не враховували можливості виснаження надр планети та ґрунтувались на необмеженості ресурсів і поглинальній здатності навколишнього середовища. Неперервне економічне зростання забезпечувалось завдяки розвитку інноваційних технологій та розширення виробничих потужностей. Значне зростання світової економіки у 1950-60-ті рр. спричинило збільшення споживання первинних видів енергії у 5 разів та зростання цін на сировинні ресурси на 87% [1, с. 35]. Внаслідок енергетичної та сировинної кризи 1970-х рр. людство усвідомило важливість питання обмеженості ресурсів та проблем навколишнього середовища. На зміну теорій індустріального зростання почали виникати принципово нові концепції розвитку світової економіки (табл. 1).

Дослідження світового економічного розвитку, які враховували екологічний чинник були проведені американським дослідником Дж. Форрестером [2]. Вчений розробив економіко-математичну модель, яка складалась із п'яти факторів: кількість населення, капіталовкладення, природні ресурси, забруднення навколишнього середовища та виробництво продуктів харчування. В результаті досліджень було зроблено висновок, що при збереженні темпів зростання економіки та населення у середині ХХІ ст.

виникне нестача продуктів харчування, відбудеться виснаження ресурсів та постане проблема перевиробництва відходів.

За сприяння Римського клубу подібного роду дослідження були продовжені. У доповіді «Межі зростання» [3] автори зазначали, що при збереженні існуючих тенденцій в найближчі сто років розпочнеться незворотна деградація людства. Дані дослідження підтримували думку щодо необхідності значного скорочення темпів приросту населення та промислового виробництва.

У цей період отримала розповсюдження теорія «нульового зростання», яка апелює до необхідності відмови від розширеного відтворення та збереження досягнутих позицій задля захисту обмежених природних ресурсів і навколишнього середовища.

У 1970-х р. з'явилася концепція «економіки навколишнього середовища», основною ціллю якої було забезпечення «сталого зростання», яке передбачає скорочення споживання ресурсів та зниження рівня забруднення навколишнього середовища. Один із авторів цієї теорії М. Якобс [4] розглядав навколишнє середовище як товар, ціна на який формується відповідно до законів попиту та пропозиції. Ця ідея пізніше реалізувалась у формуванні ринку купівлі-продажу квотами на викиди забруднюючих речовин.

Починаючи з 1990-х років «економіка навколишнього середовища» отримала подальший розвиток у теорії «економічної модернізації». Ключовою ваги у цій концепції відігравали технологічна складова екологічного реформування та ринкові інструменти природоохоронної політики. У зв'язку з цим пропонувалося знизити вплив держави та розширити можливість участі в екологічному управлінні недержавних організацій і ТНК. Більшість країн Європи почали враховувати положення цієї теорії при про-

Таблиця 1

Еволюція концепцій екологічно орієнтованої моделі економіки

Вчені	Назва концепції	Суть концепції
Т. Мальтус	«Закон зниження плодovitості ґрунтів»	Перевищення співвідношення зростання населення планети над продовольством та іншими засобами існування.
В. Вернадський	Концепція «ноосфери»	Єдність людини та біосфери. Гармонійний розвиток усього живого на планеті.
Дж. Форрестер	Книга «Світова динаміка», 1971 р. [1]	За використанням економіко-математичної моделі вперше зроблений прогноз щодо настання глобальної екологічної катастрофи у ХХІ ст.
Ден. Медоуз, Дон. Медоуз, Й. Рендерс, У. Беренс	Книга «Межі зростання», 1972 р. [2]	Необхідність досягнення «глобальної рівноваги» шляхом скорочення темпів приросту населення та промислового виробництва
Д. Гарбор	Книга «За межами століття марнотратства», 1976 р. [6]	Підвищення частки відновлювальних джерел енергії для збереження паливно-енергетичного балансу, розширення повторного використання ресурсів та впровадження замкнених циклів виробництва
М. Якобс, М. Редкліфт, Т. Бентон [4]	«Економіка навколишнього середовища»	Необхідність підвищення віддачі від використання ресурсів та досягнення мінімізації відходів виробництва шляхом збільшення їх повторного використання
М. Єніке, Й. Губер, В. Приттвітс, К. Циммерманн, Г. Спааргарен, М. Хайер, А. Мол	Концепція «екологічної модернізації»	Технології – це головний фактор вирішення проблем навколишнього середовища, а ринкові інструменти природоохоронної політики найбільш ефективні засоби досягнення цих цілей. Пізніше велика увага приділялась інституціональному і культурному аспектам екологічних реформ
Г. Далі, Д. Пірс, Р. Констанца, А.М. Янсон	Концепція «екологічна економіка»	Розглядає економічну, соціальну та екологічну сфери як частину єдиної взаємопов'язаної системи, підкреслюючи роль людини в планетарному, біологічному та культурному розвитку. Активне державне регулювання, яке у певних випадках повинно обмежувати економічну активність
Всесвітня комісія ООН з навколишнього середовища та розвитку (Комісія Брундтланд)	Концепція сталого розвитку	Форма розвитку чи прогресу суспільства, яка задовольняє потреби теперішніх людей і не утискає можливості майбутніх поколінь забезпечити своє існування

Джерело: складено автором

ведені природоохоронної політики, а у Німеччині, Нідерландах, Фінляндії, Швеції та Швейцарії вона стала основою державної політики у цій сфері.

Популярною у той час також стала теорія «екологічної економіки», яка основну увагу приділяла запобіжним заходам охорони навколишнього середовища. Вона багато в чому відповідає концепції ноосфери, автором якої був В. Вернадський. На відміну від неокласичних теорій, у яких навколишнє середовище вважається зовнішнім щодо економічної системи фактором, «екологічна економіка» розглядається в органічному поєднанні екологічної та біосферної систем Землі [5, с. 67]. Згідно з положеннями цієї теорії екологічної економіки та питання навколишнього середовища повинні вирішуватися за активного втручання держави, а не за ринковими законами.

Економісти даної школи критикували ВВП як основний показник вимірювання національного зростання. Дослідження проведені дослідниками Г. Далі та Дж. Коббом показали, що економічне зростання в США у 1950–1960 рр. привело до підвищення добробуту на душу населення, тоді як подальше зростання економіки у 1970–1980 рр. в реальності викликало зниження загального добробуту через погіршення якості навколишнього середовища. Таким чином, після досягнення критичної межі негативний ефект перевищує позитивний і подальше економічне зростання призводить до зниження якості життя [5, с. 71]. У зв'язку з цим запропоновано вимірювати так званій «зелений ВВП» з врахуванням екологічних наслідків економічного зростання.

Однак, незважаючи на відмінності в підходах практично всі концепції пропонують принципово важливий висновок щодо необхідності змін стратегії міжнародного розвитку та здійснення ефективної державної і міжнародної природоохоронної політики. Активні дослідженнями зазначеної проблематики зумовили відповідну реакцію міжнародного співтовариства у вирішенні проблем навколишнього середовища та формуванні концепції сталого розвитку.

Уперше на міжнародному рівні проблеми навколишнього середовища розглядалися на Стокгольмській конференції 1972 р. Результатом заходу стало прийняття «Стокгольмської декларації» [7], яка заклала основи комплексного підходу до вирішення даних питань. Прийняті на конференції рішення стали початком розвитку міжнародного природоохоронного співробітництва. Країни почали розробляти державні екологічні програми та створювати механізми їхньої імплементації.

У 1987 р. Всесвітньою комісією ООН з навколишнього середовища та розвитку (комісія Брунтланд) у доповіді «Наше спільне майбутнє» було дане визначення сталого розвитку: «форма розвитку чи прогресу суспільства, яка задовольняє потреби сучасних людей і не утискає можливості майбутніх поколінь забезпечити своє існування» [8].

Концепція сталого розвитку – це збірна теорія, яка складається з економічної, соціальної та екологічної складових. Економічна складова окреслює оптимальне використання обмежених ресурсів, застосування ресурсозберігаючих технологій та переробки відходів. Соціальна складова визначає справедливий розподіл благ і збереження культурного капіталу. Екологічна компонента передбачає збереження цілісних біологічних і фізичних природних систем. Важливим постулатом концепції є збалансування всіх складових. Основна ідея полягає в тому, що економічне зростання повинно відбуватися без нанесення шкоди навколишньому середовищу.

Наступним етапом на шляху до вирішення проблем навколишнього середовища і реалізації концепції сталого розвитку стала конференція ООН у Ріо-де-Жанейро у 1992 р., де вона була визнана на глобальному рівні більшістю країн світу. Результатом конференції стало прийняття документу «Повістка дня XXI століття» [9], який поклав початок комплексному екологічному регулюванню. Найважливішими із них стали принципи сталого розвитку (необхідності інтеграції питань захисту навколишнього середовища та економічного розвитку) і співробітництва держав з метою збереження та захисту природи.

У рамках нової світової стратегії держави взяли на себе зобов'язання розробити національні екологічні стратегії, проводити політику і налагоджувати міжнародне співробітництво на всіх рівнях з метою вирішення природоохоронних проблем.

З другої половини 1990-х років більшість країн розробили стратегії включення екологічного елементу як основної складової частини національної політики. Природоохоронні питання вийшли за рамки окремих галузей та країн, стали пронизувати всю економічну, політичну і культурні сфери національних і глобальних систем. Екологія перетворилась в частину державної та міжнародної стратегії, фактично переплітаючись зі всією системою регулювання.

Зустріч у Йоганнесбурзі 2002 року стала підбиттям підсумків глобального впровадження концепції сталого розвитку та визначення нових важливих цілей на наступні 10 років. У результаті зустрічі була прийнята Йоганнесбурзька декларація зі сталого розвитку [10], що закликає усі країни до роботи на благо загального процвітання, а також затвердила план дій щодо боротьби з бідністю та охорони навколишнього середовища.

Однак, фінансово-економічна криза кінця першого десятиліття XXI ст. призвела до поглиблення усвідомлення обмеженості природних ресурсів, невідповідності сучасної екологічної та економічної політики.

На всесвітньому саміті сталого розвитку, який проводився в Ріо-де-Жанейро у 2012 році серед основних заходів було визначено створення зеленої економіки для досягнення сталого розвитку та виведення людей із бідності та покращення міжнародної координації сталого розвитку. Ця програма була прийнята лідерами найбільших країн світу. Результатом конференції стало прийняття документу «Майбутнє, якого ми хочемо» [11]. Модель економічного розвитку світового господарства, яка носить назви «екологічно-орієнтоване зростання», або «зелене зростання» полягає в тому, що екологія вже не просто враховується при розробці політики, і навіть не тільки інтегрується в неї, а виходить на перший план у системі глобальних відносин та стає основою людського розвитку та майбутнього планети.

Разом з тим екологічна орієнтація багатьох країн світу не має однозначно поступальний характер розвитку. Існують значні розходження реальної політики із заявленими цілями, значна частина взятих міжнародних зобов'язань не виконуються. Одним із відображень цього є результати індексу ефективності політики навколишнього середовища (EPI), розроблений Єльським університетом.

EPI індекс – це глобальний рейтинг ефективності природоохоронної політики країни, який оцінює її у таких аспектах: вплив навколишнього середовища на здоров'я людини та життєздатність екосистеми і управління ресурсами, які поділяються на 9 факторів серед яких виділено 20 показників (рис. 1).



2. Форрестер Д. Мировая динамика / Дж. Форрестер. – М. : Наука, 1978.
3. Limits to Growth / D.Meadows, D. Meadows, J. Randers, W. Behrens. – New York : Universe Books, 1972.
4. Jacobs M. The limits to neo-classicism: towards an institutional environmental economics / M. Jacobs // Social Theory and the Global Environment / M. Redcliff, T. Benton. M. Jacobs. – London/ New York : Routledge, 1994. – С. 67-95.
5. Buckingham S., Turner M. Understanding Environmental Issues / S. Buckingham, M. Turner. – Los Angeles, London, New Delhi, Singapore, Washing : Sage, 2009. – 220 с.
6. Gabor D. Beyond the Age of Waste. A Report to the Club of Rome / D. Gabor, U. Colombo, et al. – Oxford : Pergamon, 1976.
7. Стокгольмская декларация ООН по окружающей среде [Електронний ресурс] // ООН. – 1972. – Режим доступу : <http://law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1259490>.
8. World Commission on Environment and Development. Our Common Future / World Commission on Environment and Development. – Oxford : Oxford University Press, 1987.
9. Повестка дня на XXI век [Електронний ресурс] // ООН. – 1992. – Режим доступу : [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/agenda21.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml).
10. Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию [Електронний ресурс] // ООН. – 2002. – Режим доступу : [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/declarations/decl\\_wssd.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/decl_wssd.shtml).
11. The future we want [Електронний ресурс] // The United Nations. – 2012. – Режим доступу : [http://www.un.org/disabilities/documents/rio20\\_outcome\\_document\\_complete.pdf](http://www.un.org/disabilities/documents/rio20_outcome_document_complete.pdf).
12. Environmental Performance Index [Електронний ресурс] // Yale University. – 2014. – Режим доступу : <http://epi.yale.edu/>.
13. McCarthy N. Air Pollution Levels In Perspective: China And The US [Електронний ресурс] / Niall McCarthy // Statista. – 2015. – Режим доступу : <http://www.statista.com/chart/3161/air-pollution-levels-in-perspective/>.
14. Moore M. China's 'airpocalypse' kills 350,000 to 500,000 each year [Електронний ресурс] / Malcolm Moore // The Telegraph. – 2014. – Режим доступу : <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/asia/china/10555816/Chinas-airpocalypse-kills-350000-to-500000-each-year.html>.

УДК 339

**Пыриков О.В.***кандидат технических наук,  
доцент кафедры товароведения та  
экспертизи товаров в митній справі**Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

## ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ЕКОЛОГО-ПРАВОВОМУ ПОЛІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам імплементації міжнародних стандартів сталого розвитку в українському еколого-правовому полі. Наведені шляхи впровадження європейських систем управління навколишнього середовища, що, як показує міжнародна практика, в значній мірі сприяє поліпшенню екологічних характеристик діяльності підприємств.

**Ключові слова:** імплементація, сталий розвиток, навколишнє середовище, еколого-економічне управління

### **Пыриков А.В. ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОЛОГО-ПРАВОВОМ ПОЛЕ УКРАИНЫ**

Статья посвящена проблемам имплементации международных стандартов устойчивого развития в украинском эколого-правовом поле. Приведены пути внедрения европейских систем управления окружающей среды, что, как показывает международная практика, в значительной степени способствует улучшению экологических характеристик деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** имплементация, устойчивое развитие, окружающая среда, эколого-экономическое управление.

### **Pyrikov A.V. IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL STANDARDS SUSTAINABLE DEVELOPMENT ENVIRONMENTAL LAW FIELD OF UKRAINE**

Article is devoted to the implementation of international standards for sustainable development in the Ukrainian ecological and legal field. Also, given the way the implementation of the European environmental management systems. That, as international practice shows, greatly contributes to improve the environmental performance of enterprises.

**Keywords:** implementation, sustainable development, environmental, ecological and economic management.

**Постановка проблеми.** Для України основним напрямком розвитку й удосконалення законодавчої бази є його гармонізація з європейською, яка визначена на Копенгагенському саміті Європейської Ради у червні 1993 р.

Оскільки Україна прагне інтегруватися в європейський економічний простір, то політико-правові, організаційні та екологічні заходи повинні орієнтуватися на вимоги країн – членів Європейського Союзу. Мета імплементації міжнародних стандартів управління навколишнім середовищем полягає в оцінці та поліпшенні екологічних характеристик діяльності промислових підприємств і в створенні умов для надання населенню екологічної інформації. Впро-

вадження систем управління навколишнього середовища сприяє постійному поліпшенню екологічних характеристик діяльності підприємств шляхом:

- розробки та реалізації екологічної політики та екологічних програм;

- періодичної об'єктивної та систематизованої оцінки параметрів діяльності всіх підрозділів підприємства;

- надання населенню екологічної інформації про підприємство.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Україна з 1995 р. є членом Ради Європи, і вона підтримує заходи, які задовольняють екологічну спрямованість розвитку. У 1998 р. в Україні створено Національне

агентство з реконструкції і європейської інтеграції, з яким співпрацюють усі основні міністерства. Указом Президента України від 11.06.1998 р. № 615 (зі змінами, внесеними Указами від 12.04.2000 р. № 587 та від 11.01.2001 р. № 8) прийнята Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу, у якій визначено основні положення зовнішньополітичної стратегії щодо інтеграції України в європейський правовий простір, мету та етапи правової адаптації.

Саме тому розгляд поняття «імплементация» у контексті імплементации правових засад сталого розвитку є досить актуальним для нашої країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання стосовно норм міжнародного законодавства у еколого-економічній сфері досить актуальні та найбільш поширені. Національна політика сталого розвитку досить ґрунтовно вивчалась у працях О. Алімова, І. Бистрякова, Б. Буркинського, О. Веклич, Т. Галушкіної, З. Герасимчук, Б. Данилишина, Л. Мельника, В. Кравцова, С. Лисовського, Л. Руденко, Г. Рудька, Ю. Туниці, С. Харічкова, М. Хвесика та ін. Правові засади найбільш відкриваються у роботах А. Дмитрієва, С. Черніченка, В. Буткевича, С. Марочкина, В. Суворова, П. Бірюкова, І. Лукашука, Є. Усенка та А. Гавердовського.

**Мета статті.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в тому, що сталий розвиток нашої держави невід'ємно пов'язаний з реалізацією європейського вектору національної політики, з просуванням до більш високих технологічних укладів. Як слушно зазначає академік О. Алімов, «складні та комплексні завдання глобальної та європейської інтеграції української держави важко вирішити без реалізації відповідних суспільних, технологічних, інституційних та економічних трансформацій, які стануть гарантією цілеорієнтованого динамічного розвитку суспільства загалом. Але при цьому необхідно забезпечити його цілісність, збереження ідентичності, відтворення та розвиток культури, відновлення та піднесення ціннісних орієнтацій, визначення конкретних ідеологічних настанов, істотну зміну політичної та економічної моделі управління державою та керування суспільними процесами тощо. Тобто слід забезпечити всебічну модернізацію державного устрою та виробничо-господарських, техніко-технологічних і системно-універсальних процесів, переорієнтацію системи державного управління на новий, інноваційний шлях розвитку в контексті розбудови економіки інноваційно-інформаційного типу».

Саме тому сьогодні перед політикою сталого розвитку стоять конкретні і новітні за змістом виклики. Зокрема, це стосуються пояснення базових понять, що стосуються як самого терміну «імплементация», так і базових понять та механізмів імплементации міжнародного законодавства, а також питань конкурентоспроможності території у парадигмі сталого розвитку. Так, «політика сталого розвитку повинна спрямовуватися на збільшення вартості активів, насамперед території, а стратегічні управлінські рішення на всіх рівнях управління – на поліпшення ключових факторів, що впливають на їх вартість і привабливість в інвестиційному та соціальному аспектах. Оскільки розширене відтворення капіталу є базовою умовою економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності територій держави, це означає необхідність імплементации в зовнішні системи руху капіталу місцевих активів».

Для реалізації цього потрібно створити відповідні умови, за яких на території було б вигідно розміщу-

вати певні види економічного капіталу. В сучасних умовах на цьому базується конкурентоспроможність самої території сталого розвитку. Завдання досягнення сталого розвитку мають перш за все подолати ефект непривабливості суспільства, тобто виправити ситуацію, коли «суспільство, що має досить значні стратегічні запаси різного виду ресурсів, залишається доволі непривабливим» а, отже, визначити можливість використання наявних ресурсів «на досягнення сталого розвитку».

**Виклад основного матеріалу.** Імплементация – це здійснення, виконання державою міжнародних правових норм. Кожна держава сама визначає методи і засоби імплементации. У міжнародному договорі також може бути передбачена необхідність видання закону чи іншого акту для його здійснення.

Імплементация міжнародно-правових норм – це сукупність цілеспрямованих організаційно-правових та інституційних заходів, що здійснюються державами індивідуально, колективно чи в рамках міжнародних організацій і спрямовані на реалізацію ними прийнятих на себе міжнародно-правових зобов'язань.

Необхідно зауважити, що імплементация як процес виконання державою міжнародно-правових норм відбувається не лише на стадії нормотворчості, а й на стадії реалізації, в т. ч. і застосування права.

Оскільки право впливає на суспільні відносини передусім через процес правового регулювання, через динамічний процес здійснення своїх норм, забезпечення справжнього впливу міжнародно-правових норм на суспільне життя є можливим лише за умови прояву реального змісту регулятивних властивостей відповідних норм через процес їх реалізації. У такому випадку здійснення або реалізація – це практичне втілення міжнародно-правових норм у фактичній діяльності суб'єктів міжнародного права.

У теорії права «реалізація юридичних норм – це така поведінка суб'єктів права, яка узгоджується із приписами правових норм та випливає з них (правомірна поведінка), практична діяльність зі здійснення прав і виконання обов'язків» або ж «втілення приписів юридичних норм у життя шляхом правомірної поведінки суб'єктів».

На думку А.І. Дмитрієва, «з точки зору міжнародного права варто звернути увагу на визначення реалізації права як «переведення норм права у правомірну поведінку суб'єктів у формі використання прав, що їм належать, виконання обов'язків і дотримання заборон заради задоволення інтересів та потреб адресатів права, досягнення його (права) мети, оскільки таке визначення містить у собі вказівку на форми реалізації права взагалі, застосовні також і до міжнародного права». На думку С.В. Черніченка, діяльність учасників правовідносин з реалізації суб'єктивних прав та обов'язків, які виступають як елементи цих правовідносин, і становитиме у кінцевому результаті реалізацію відповідної правової норми».

В.Г. Буткевич визначає реалізацію норм міжнародного права як втілення у життя норм міжнародного права через поведінку (дії або утримання від дій) суб'єктів міжнародного права, їхню діяльність щодо практичного здійснення міжнародно-правових розпоряджень (схожої точки зору притримуються також С.Ю. Марочкин та В.Я. Суворова). На думку П.Н. Бірюкова, реалізація міжнародно-правових норм – це здійснення учасниками міжнародних правовідносин встановлених у нормах міжнародного права правил».

Однак варто зауважити, що, оскільки норми міжнародного права є лише моделями належної пове-

дінки суб'єктів міжнародного права, тільки через здійснення норми права можна досягти відповідності реальних міжнародних відносин створеній для суб'єктів міжнародного права моделі поведінки.

Зокрема, І.І. Лукашук зазначає з цього приводу, що від правильного вирішення проблеми співвідношення міжнародно-правових норм та практики їх здійснення залежатиме рівень міжнародної законності. У сучасній доктрині та практиці міжнародного права для позначення поняття «здійснення» норм міжнародного права широкого використання набув термін «імплементация» (лат. *implere* – наповнювати, здійснювати, досягати, виконувати; а також англ. *Implementation* – здійснення, втілення у життя, виконання, реалізація тощо). У широкому розумінні термін «імплементация» означає «здійснення міжнародно-правових та внутрішньодержавних норм з метою виконання міжнародно-правових, а також створення на міжнародному та внутрішньодержавному рівнях умов для такого здійснення» (із цим визначенням погоджується А.І. Дмитрієв). На думку І.І. Лукашука, у широкому розумінні термін «імплементация» означає усі заходи з реалізації норм міжнародного права, а у вузькому розумінні – здійснення норм міжнародного права у внутрішньодержавній сфері (можуть також використовуватись і такі терміни, як «виконання», «дотримання» тощо).

На сьогодні термін «імплементация» часто зустрічається в офіційних документах ООН (у численних резолюціях і рішеннях головних та допоміжних органів ООН), а також інших міжнародних організацій.

Варто зауважити, що окремі дослідники виступали проти використання терміну «імплементация». Приміром, Є.Т. Усенко звужував використання цього терміну до процесу реалізації міжнародно-правових норм спеціально створеними для цього органами імплементации (наприклад, Комісією ООН з міжнародного права, Комісією ООН з прав людини, а також Комітетом з прав людини та ін.) і вважав недоцільним використання згаданого терміна в теорії міжнародного права, оскільки в загальній теорії права вже існує адекватний, на його думку, термін «здійснення».

Схожої точки зору дотримується В.Г. Буткевич, який віддає перевагу використанню терміна «реалізація норм міжнародного права», оскільки, на його думку, відсутність одностайності щодо термінологічного визначення зумовлена переплутуванням форм, способів, засобів, стадій реалізації норм міжнародного права тощо. Однак у цьому випадку не йдеться про проблему змішування понять, оскільки імплементация норм міжнародного права відрізняється від реалізації норм національного права. А.С. Гаверовський, наприклад, вбачає в імплементации норм міжнародного права «цілеспрямовану організаційно-правову діяльність держав, яка проводиться індивідуально, колективно або у рамках міжнародних організацій з метою своєчасної, всебічної та повної реалізації зобов'язань, прийнятих державами відповідно до міжнародного права».

Таким чином, імплементация норм міжнародного права має такі властивості:

- по-перше, це процес, що здійснюється на міжнародному і внутрішньодержавному рівнях;
- по-друге, полягає у поєднанні правотворчої та організаційної діяльності держав у процесі реалізації норм міжнародного права;
- по-третє, передбачає створення відповідного механізму (на міжнародному та внутрішньодержавному рівнях).

Національна політика сталого розвитку являє собою комплекс дій, регулятивних спроможностей, нормативно-правових та організаційно-управлінських механізмів, що визначають та формують стани та процеси, які у своїй сукупності уможливають просування до сталого розвитку держави, її окремих регіонів та галузей господарювання, з урахуванням соціальних, природних та політичних обмежень та врахування прав прийдешніх поколінь на не менші можливості використання ресурсів життєдіяльності. Українським науковцями сформовано модель сталого розвитку держави, яка складається з таких основних положень: «У центрі уваги мають бути люди та їх право на здорове й плідне життя в гармонії з природою; охорона довкілля повинна стати невіддільним компонентом процесу розвитку, що не може розглядатися окремо від іншого; задоволення потреб у розвитку й збереженні навколишнього середовища; розвиток і збереження довкілля має поширюватися не тільки на нинішнє, а й майбутнє покоління; зменшення розриву між життєвим рівнем у різних країнах та подолання бідності належить до найважливіших завдань світової спільноти; для досягнення стійкого розвитку держави слід вилучати або обмежувати моделі виробництва та споживання, які йому не сприяють».

Механізм імплементации міжнародно-правових норм включає в себе певну сукупність правових та інституційних засобів, які використовуються суб'єктами міжнародного права на міжнародному та національному рівнях з метою реалізації приписів норм міжнародного права. Своєю чергою, міжнародно-правові засоби, які регулюють процес імплементации, та міждержавні інститути, які входять у міжнародну підсистему імплементации, формують міжнародний організаційно-правовий механізм імплементации.

Відповідно, створені на основі міждержавних угод універсальні, регіональні та субрегіональні (локальні) міжнародні організації, спеціалізовані установи та допоміжні органи, які володіють повноваженнями (згідно з положеннями їх установчих актів), безпосередньо чи опосередковано брати участь в імплементации норм міжнародного права у конкретній сфері регулювання, а також неурядові організації (зокрема, МНУО), які здатні специфічними методами сприяти імплементации міжнародно-правових норм у відповідній сфері регулювання, формують міжнародну підсистему імплементации.

Міжнародна та внутрішньодержавна підсистеми імплементации спільно формують «міжнародну систему імплементации».

Сутність механізму імплементации норм міжнародного права виявляється передусім у змісті діяльності його структурних елементів (правового та інституційного) і визначає такі види діяльності:

- а) правотворча діяльність;
- б) організаційна й оперативно-виконавча діяльність;
- в) контрольна діяльність тощо.

Законом України від 21.11.2002 р. № 228-IV прийнята Концепція загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Це поетапне прийняття та впровадження нормативно-правових актів України, розроблених з урахування законодавства ЄС.

Завдання інтеграції України у систему міжнародної екологічної безпеки, посилення вимог законодавства в сфері охорони навколишнього природного середовища висуває на перший план розвиток нових

напрямоків у сфері природокористування: проведення ефективної екологічної політики, спрямованої на збереження і відтворення природних ресурсів, екологізацію податкової системи, розвитку ринку «природоохоронних» цінних паперів (права, квоти), створення системи екологічного страхування. У цьому напрямку уже ведеться відповідна робота

У 1996 р. Україна приєдналася до Бернської конвенції про збереження диких видів рослин і тварин та місць їх перебування. Внеском у виконання Конвенції є проекти ТАСІС «Карпатська транскордонна екологічна мережа» та проект Глобального Екологічного Фонду «Збереження різноманіття в Азово-Чорноморській екологічній мережі».

Постановою Верховної Ради України від 05.03.1998 р. затверджені Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки. Основними напрямами передбачений комплекс заходів, спрямований на екологічно безпечне використання водних та інших природних ресурсів, міжнародне співробітництво, розвиток правової бази, у тому числі шляхом гармонізації національного екологічного законодавства України з міжнародним правом. Ці заходи відповідають Екологічній програмі ЄС і визначають такі пріоритети:

- екологічна безпека ядерних установок, захист довкілля і населення від радіації; зведення до мінімуму наслідків аварії на Чорнобильській АЕС;
- екологічна реабілітація прісноводних водойм та поліпшення якості питної води;
- стабілізація та поступове покращення екологічного стану в Донецько-Придніпровському регіоні (басейн Сіверського Дінця та нижня частина Дніпра);
- будівництво нових та реконструкція діючих комунальних очисних каналізаційних споруд;
- захист Чорного і Азовського морів від забруднення та подальше покращення екологічного стану;
- збалансоване управління природними ресурсами та перебудова основних секторів національної економіки на екологічно чисті, включаючи управління водними ресурсами;
- охорона біологічного розмаїття природи.

Ці основні напрями націлені на інтеграцію екологічних інтересів в економічні реформи, орієнтовані на посилення централізації та широкомасштабний контроль економіки і суспільства з метою припинення деградації довкілля.

В 1998 р. в Україні вперше здійснено спільний проєкт «Партнери з водно-болотних угідь», яким передбачено комплекс заходів щодо збереження і ощадливого використання унікальної біосистеми Дунайських плавнів. Перспективними напрямами є подальша співпраця України з Всесвітнім фондом охорони природи щодо захисту лісових масивів у Карпатах, Поліссі, узбережжя Чорного та Азовських морів.

Як відомо, більшість із українських річок розташована у водозабірному басейні Чорного та Азовського морів. Найбільш значними транскордонними водами є Чорне та Азовське моря, басейни Дунаю, Дніпра, Західного Бугу, Дністра, Сіверського Дінця. Майже 75% річок України є транскордонними, і вони є важливою сферою регіонального співробітництва. З цієї метою Україна уклала окремі угоди щодо використання транскордонних вод з Російською Федерацією, Білоруссю, Республікою Молдова, Польщею і Словаччиною, а в 1999 р. приєдналася до Конвенції про охорону та використання транскордонних водотоків і міжнародних озер. Головне завдання – це зни-

ження забрудненості, раціональне використання та охорона різних водних об'єктів. Таким чином, Україна бере участь у Чорноморській і Дунайській екологічних програмах. Крім цього, підписала Конвенцію про запобігання забрудненню моря звалищами відходів та інших речовин, Конвенцію про охорону і стале використання басейну ріки Дунаю та ратифікувала Конвенцію про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті.

У липні 1999 р. Україна ратифікувала Базельську Конвенцію про контроль за транскордонним переміщенням небезпечних відходів та їх утилізацію. А 26.09.2002 р. Україна приєдналася до Роттердамської конвенції про процедуру попереднього обґрунтованої згоди відносно окремих небезпечних хімічних речовин та пестицидів у міжнародній торгівлі, прийнятої 10.09.1998 р. Конвенція спрямована на врегулювання міжнародної торгівлі окремими небезпечними хімічними речовинами з метою охорони здоров'я людини та навколишнього природного середовища від потенційного шкідливого впливу та заохочення їх екологічно обґрунтованого використання шляхом сприяння обміну інформацією, запровадженням процедури прийняття рішень щодо імпорту та експорту на національному рівні.

Прийнятий Закон України від 06.07.1999 р. «Про ратифікацію Конвенції про доступ до інформації, участь громадськості в процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля» визначає обов'язки держави розробляти, а науковців досліджувати ефективні правові механізми реалізації екологічних прав громадян. Конвенцією передбачено: права на сприятливе для здоров'я та добробуту співжиття, права на доступ до інформації, на участь громадськості у прийнятті рішень, правовими формами якого є право на обговорення проєктів законодавчих актів, проєктів будівництва, проєктів рішень, участі у проведенні громадської екологічної експертизи щодо зазначеного переліку видів діяльності; права на доступ до правосуддя з цих питань.

Україна є Стороною понад 70 міжнародних двосторонніх та багатосторонніх угод, що пов'язані з охороною довкілля. Виконання зобов'язань цих багатосторонніх угод вимагає приведення внутрішніх законів та нормативно-правових актів у відповідність з існуючими нормами міжнародного права та врахування існуючої міжнародної практики під час розробки нових законодавчих актів.

З метою організації виконання зобов'язань міжнародних угод по використанню та охороні природно-ресурсного потенціалу Кабінетом Міністрів України прийнято Постанову «Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003–2015 роки». Ця програма визначає стратегію і шляхи розв'язання глобальних і загальносуспільних проблем з метою забезпечення сталого розвитку. Вона передбачає: подолання бідності, впровадження моделей сталого виробництва та споживання, охорону і раціональне використання природних ресурсів, оптимізацію ресурсної бази економічного та соціального розвитку. Реалізація цих завдань вимагає поетапного розширення обсягів науково-дослідницької та методичної роботи, удосконалення нормативно-правової бази системи координації і контролю за виконанням зобов'язань, взятих на себе Україною перед світовим співтовариством.

**Висновки.** Міжнародне співтовариство у сфері охорони навколишнього природного середовища займає одне з важливих місць у зовнішньополітичному



курсів України. Україною підписано понад 50 двосторонніх міжнародних угод і договорів. Зокрема, Білоруссю, Грузією, Молдовою, Росією, Словаччиною та Польщею. З вересня 1997 р. реалізується Торунська декларація про співробітництво в галузі охорони довкілля серед країн Центральної та Східної Європи (Білорусі, Болгарії, Латвії, Литви, Польщі, Молдови, Румунії, Словаччини та України).

Підписані Меморандуми про взаєморозуміння щодо співробітництва в галузі охорони довкілля з Австрією і Фінляндією. Про співробітництво в галузі ядерної безпеки і захисту від радіації укладені угоди з урядами Фінляндії, Австрії та Росії. Стабільно і динамічно розвивається співробітництво в галузі охорони довкілля, національних парків і біорізноманіття, раціонального використання природних ресурсів, управління водними ресурсами, токсичними відходами, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – з Данією, Нідерландами, Німеччиною, США.

Міжнародне співробітництво в галузі ядерної радіаційної безпеки здійснюється Україною з МАГАТЕ і Європейським Союзом у рамках програми TACIS, а також на двосторонній основі з США, Канадою, Швецією, Японією.

Про високий міжнародний авторитет України в галузі охорони довкілля підкреслено багатьма лідерами країн ЄС. Україна є членом ООН і разом з іншими країнами світу проводить активну роботу щодо врятування планети від екологічного лиха.

Міжнародне співробітництво в галузі ядерної та радіаційної безпеки у рамках програми TACIS Україна підтримує з МАГАТЕ

і Європейським Союзом, а також на двосторонній основі – з США, Німеччиною, Канадою, Швецією та Японією. З питань зміни клімату підписані Меморандуми про співробітництво урядів України та Канади, а також Протокол про співробітництво з Нідерландами. Нині почалося впровадження трьох спільних проектів.

Україна є членом провідних міжнародних організацій, діяльність яких пов'язана із вирішенням глобальних та регіональних проблем, охорони довкілля (ЮНЕП, ЮНЕСКО, ВООЗ та ін.). Україна бере активну участь у діяльності Європейської економічної комісії, насамперед з її Комітетом з екологічної політики. З 1995 р. Україна є членом Ради Європи – однієї з найвпливовіших організацій, в діяльності якої питання охорони навколишнього середовища займають важливе місце.

Наша держава була активним учасником Всесвітньої зустрічі глав держав та урядів в Ріо-де-Жанейро (1992 р.) та Йоганнесбурзі (2002 р.), підписала при-

йняті там програмні документи та реалізує їх на національному рівні. Важливою подією, що стимулювала розвиток міжнародного права в галузі навколишнього середовища на європейському рівні, стало прийняття Програми дій з охорони навколишнього середовища для Центральної і Східної Європи на Конференції міністрів охорони навколишнього середовища (Люцерн, Швейцарія, 28–30 квітня 1993 р.).

Такі конференції стали традиційними. Вони відбувалися у 1995 р. в Софії (Болгарія), у 1998 р. – в Орхусі (Данія). У 2003 р. в Києві відбулася конференція «Довкілля для Європи», що свідчить про високий міжнародний авторитет України в галузі охорони довкілля.

Незважаючи на глибоку еколого-економічну кризу в українському суспільстві, впровадження економічних методів регулювання природокористування залишається одним із першочергових завдань, оскільки від його успішного вирішення значною мірою залежить економічна ефективність народного господарства, здатність економіки України до стабільного і тривалого саморозвитку.

Виходячи із вимог і рекомендацій міжнародного співробітництва, Україна повинна адаптувати національне природоохоронне законодавство до міжнародних вимог та законодавства ЄС. Отже, гармонізація екологічного законодавства України до законодавства ЄС вимагає подальшої розробки та удосконалення базових екологічних стандартів і нормативів. Стратегічною метою України є подальший розвиток співробітництва з державами Європейського Союзу. Тому країна повинна відповідати європейським стандартам і вимогам на всіх рівнях: політичному, економічному, соціальному і екологічному, а насамперед у правовому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З.В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2001. – 528 с.
2. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием / А.А. Садеков. – Д. : ДонГУЭТ, 2002. – 311 с.
3. Герасимчук З.В. Особливості формування стратегії сталого розвитку для країн з перехідною економікою / З.В. Герасимчук // Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 72–94.
4. Садеков А.А. Предпринимательство и устойчивое развитие / А.А. Садеков. – Д. : ДонГУЭТ, 2001. – 244 с.
5. Кравців В.С., Герасимчук З.В. Соціально-економічні передумови формування регіональної екологічної політики / В.С. Кравців, З.В. Герасимчук // Регіональна політика: методологія, методи, практика. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2001. – С. 84–94.

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

УДК 331.108

**Дороніна О.А.***доктор економічних наук,  
професор кафедри управління персоналом та економіки праці  
Донецького національного університету*

### ОБҐРУНТУВАННЯ АРХІТЕКТОНІКИ БАГАТОРІВНЕВОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті викладено парадигмальні основи архітекtonіки багаторівневої кадрової політики. Збагачено термінологічний апарат сучасної теорії соціально-економічного управління через авторське визначення понять «багаторівнева кадрова політика» та «регіональна кадрова політика». Запропоновано візуалізацію загальної архітекtonіки багаторівневої кадрової політики, що розкриває поєднання її складових частин та їх композицію.

**Ключові слова:** кадрова політика, багаторівнева кадрова політика, державна кадрова політика, регіональна кадрова політика, корпоративна кадрова політика, архітекtonіка багаторівневої кадрової політики, соціально-економічне управління.

#### Доронина О.А. ОБОСНОВАНИЕ АРХИТЕКТониКИ МНОГОУРОВНЕВОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье изложены парадигмальные основы архитектоники многоуровневой кадровой политики. Обогащён терминологический аппарат современной теории социально-экономического управления через авторское определение понятий «многоуровневая кадровая политика» и «региональная кадровая политика». Предложена визуализация общей архитектоники многоуровневой кадровой политики, которая раскрывает сочетание ее составных частей и их композицию.

**Ключевые слова:** кадровая политика, многоуровневая кадровая политика, государственная кадровая политика, региональная кадровая политика, корпоративная кадровая политика, архитектоника многоуровневой кадровой политики, социально-экономическое управление.

#### Doronina O.A. JUSTIFICATION OF ARCHITECTONICS OF MULTILEVEL PERSONNEL POLICY IN SYSTEM OF SOCIAL AND ECONOMIC MANAGEMENT

In article paradigms' fundamentals of architectonics of multilevel personnel policy are stated. The terms framework of the modern theory of social and economic management through author's definition of the definitions «multilevel personnel policy» and «regional personnel policy» is enriched. Visualization of the general architectonics of multilevel personnel policy which opens a combination of its components and their composition is offered.

**Keywords:** personnel policy, multilevel personnel policy, state personnel policy, regional personnel policy, corporate personnel policy, architectonics of multilevel personnel policy, social and economic management.

**Постановка проблеми.** Сучасна економічна парадигма базується на доволі значній ролі кадрової політики, що дозволяє здійснювати управлінський вплив на один з провідних чинників сталого зростання – людські ресурси. Однак, соціально-трудова сфера в Україні сьогодні характеризується негативними тенденціями, що створюють суттєві перешкоди ефективному використанню та розвитку персоналу, а кадрові заходи, що реалізуються на різних рівнях управління, у багатьох випадках не відрізняються збалансованістю та узгодженістю.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальні проблеми формування та реалізації державної кадрової політики висвітлено у працях В. Антонюк, С. Бандура, Л. Безтелесної, О. Грішнєвої, І. Петрової, В. Нефедова, Р. Пардабаєва, Л. Семів, В. Сулемова та ін. Різні аспекти регіональної кадрової політики висвітлено у дослідженнях А. Бабенка, З. Варналя, С. Калініної, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Н. Лук'яниченко, М. Мурашка, О. Новікової, В. Никифоренка, В. Петюха, Л. Синяєвої, Л. Шаульської. Дослідженню проблем кадрової політики на мікрорівні присвячено роботи Г. Назарової, А. Кібанова, Т. Лепейко, В. Савченка та ін. У той

же час виклики сьогодення обумовлюють необхідність переважного застосування системного управлінського підходу та актуалізують питання запровадження цілісної та багаторівневої кадрової політики.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є обґрунтування сутності багаторівневої кадрової політики та доцільності її впровадження у систему соціального-економічного управління, а також визначення парадигмальних основ становлення її архітекtonіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Опрацювання теоретико-методологічних основ формування кадрової політики у сучасних умовах, зокрема, розробка класифікації типів кадрової політики, та вивчення провідного досвіду соціально-економічного управління дозволяє зробити висновок, що у сучасних умовах необхідним є формування багаторівневої кадрової політики.

Виходячи з того, що поняття «кадрова політика» трактується нами як система цілей, принципів і взаємопов'язаних елементів стосовно управління людськими ресурсами, що є складовою загальної стратегії, спрямованої на забезпечення інноваційного та людського розвитку, багаторівневу кадрову

політику пропонуємо визначити як складну систему принципів, методів, правил і інструментів управління людськими ресурсами, що охоплює державний, регіональний та виробничий рівень, має на меті забезпечення інноваційного розвитку за рахунок розвитку людських ресурсів та реалізується через погоджені дії її суб'єктів на засадах законності, справедливості та партнерства.

Ієрархічно багаторівнева кадрова політика формується з наступних підсистем, що є достатньо автономними, але водночас – взаємозалежними:

- 1) державна кадрова політика;
- 2) регіональна кадрова політика;
- 3) корпоративна кадрова політика.

Російський науковець В.О. Сулемов визначає державну кадрову політику (де суб'єктом є держава) як стратегію формування, розвитку та раціонального використання кадрів, усіх трудових ресурсів країни, котра виражає волю народу; політичний курс роботи з кадрами на загальнонаціональному рівні. У структурно-функціональному значенні – це система офіційно визнаних цілей, завдань, пріоритетів та принципів діяльності держави щодо регулювання кадрових процесів та відносин [4, с. 82].

Дослідник А.Я. Кібанов вважає, що під кадровою політикою держави правомірно розуміти формування стратегії кадрової роботи, встановлення цілей та завдань, визначення наукових принципів добору, розстановки та розвитку персоналу, вдосконалення форм та методів роботи з ним у конкретних історичних умовах того чи іншого періоду розвитку країни [2, с. 184].

Під державною кадровою політикою у широкому сенсі розуміють також складне соціальне явище, зміст якого складають стратегічні напрями діяльності суб'єкта соціального управління відносно формування, розвитку та раціонального використання трудового потенціалу суспільства. У вузькому розумінні – державна кадрова політика є стратегією, політичним курсом роботи з кадрами, який обґрунтований та закріплений у офіційних документах; такий, що визначає діяльність державних структур відносно встановлення та регулювання кадрових відносин у конкретно історичних умовах розвитку суспільства [7, с. 480].

Отже, аналізуючи ці підходи зауважимо, що основними рисами державної кадрової політики мають бути стратегічна спрямованість, адекватність ситуації в країні та спрямованість на ефективне управління людськими ресурсами (їх формування, використання, розвиток, збереження).

Чинне національне законодавство проголошує метою державної кадрової політики забезпечення усіх сфер життєдіяльності держави кваліфікованими кадрами, необхідними для реалізації національних інтересів у контексті розвитку України як демократичної, соціальної держави з розвинутою ринковою економікою [1].

Регіональна кадрова політика – вираження соціальних та економічних інтересів і відношень різних верств населення стосовно кадрового контексту; оптимальне поєднання регіональних, відомчих, групових, індивідуальних інтересів і потреб під час розвитку кадрового потенціалу; це цілі, завдання, найважливіші напрями та принципи роботи регіональних і місцевих структур, інститутів з кадрами [3]. Доповнюючи визначення Г.І. Сідунової, зазначимо, що регіональна кадрова політика повинна також розглядатися як засіб реалізації стратегії державної кадрової політики в країні та спосіб забезпечення умов гідної праці у її регіонах.

Використовуючи підхід аналогічний до глумачення державної кадрової політики, визначимо *регіональну кадрову політику* як сукупність правил та принципів щодо формування, розвитку та раціонального використання людських ресурсів регіону з метою забезпечення його інноваційного розвитку на перспективу.

Дослідник Г.В. Щокін розглядає регіональну кадрову політику як специфічну форму поєднання галузевого та територіального управління, основними завданнями якого є забезпечення населення регіону робочими місцями, задоволення галузевої потреби у кадрах, додаткової потреби у кадрах підприємств інфраструктури регіону, раціональний розподіл кадрів за сферами діяльності та галузями, забезпечення високої ефективності їх використання на підприємствах і в організаціях регіону [6].

Регіональна кадрова політика базується на територіальному та галузевому розподілі суспільної праці, сутність якого полягає у закріпленні певних галузей виробництва за певними районами країни. Це обумовлено наявністю у межах конкретного регіону відповідних природних ресурсів, демографічних, кліматичних, національних, культурних та інших особливостей [3].

Основна мета регіональної кадрової політики полягає у забезпеченні економіки регіону кваліфікованими, активно діючими та інноваційними працівниками, здатними привести її до розвитку (стабілізації) і забезпечити зростання регіонального продукту.

У сучасних умовах регіональна кадрова політика повинна відповідати низці вимог, найсуттєвішими серед яких є: регіональна кадрова політика, котра повинна тісно пов'язуватись з державною кадровою політикою, бути науково обґрунтованою та активною, системною і комплексною, вона повинна бути випереджаючою і запобіжною, а також багаторівневою (охоплювати всі кадрові процеси).

Характерні особливості формування кадрової політики регіону залежать від:

- унікальності ресурсів регіону (матеріальних, природних, людських тощо);
- мінливості окремих соціально-економічних параметрів розвитку регіону;
- здатності гнучко адаптуватись до змін, що відбуваються на рівні держави (зовнішнє середовище) та області (внутрішнє середовище);
- збалансованості цілей і завдань розвитку держави та регіону.

На формування кадрової політики у регіоні впливають економічні, соціальні, політичні, демографічні, техніко-технологічні й екологічні фактори, до того ж як зовнішні, так і внутрішні відносно регіону.

Сутність поняття «кадрова політика підприємства» (корпоративна кадрова політика) розглянуто в дослідженнях багатьох провідних науковців, тому що підвищена увага надається саме роботі з персоналом на виробничому рівні. Найбільш поширеним визначенням цього поняття є наступне: «кадрова політика підприємства – це генеральний напрям кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм, організаційного механізму з вироблення цілей і завдань, спрямованих на збереження, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу, на створення кваліфікованого та високопродуктивного згуртованого колективу, здатного вчасно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації» [5, с. 188].

Корпоративна кадрова політика обґрунтовує необхідність використання на практиці тих або інших

конкретних методів набору, розміщення й використання кадрів, але не займається детальним аналізом їх змісту та специфікою проведення практичної роботи з кадрами.

Кадрову політику організації можна визначити як систему теоретичних поглядів, ідей, вимог, цілей, принципів і форм, що впливають з них, методів і критеріїв роботи з кадрами, що розповсюджуються на всі категорії персоналу. Метою її здійснення є створення високопродуктивного та високопрофесійного, згуртованого та відповідального колективу, здатного гнучко й адекватно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Узагальнено цілі корпоративної кадрової політики можна сформулювати таким чином:

- безумовне виконання передбачених Конституцією прав й обов'язків громадян у трудовій сфері; дотримання всіма підприємствами й окремими громадянами положень законів про працю й професійні спілки, КЗпП, типових правил внутрішнього розпорядку й інших документів, прийнятих вищими органами з цього питання;

- підпорядкованість всієї роботи з кадрами завданням безперервного та якісного забезпечення основної господарської діяльності необхідною кількістю працівників з відповідним професійно-кваліфікаційним рівнем;

- раціональне використання кадрового потенціалу, що наявний у розпорядженні підприємства, організації, об'єднання;

- формування і підтримка працездатних, дружних виробничих колективів, розробка принципів органі-

зації трудового процесу; розвиток внутрішньовиробничої демократії;

- розробка критеріїв і методики добору, відбору, навчання й розміщення кваліфікованих кадрів;

- підготовки та підвищення кваліфікації основної частини працюючих;

- розробка теорії управління персоналом, принципів визначення соціального й економічного ефекту від заходів, що входять до цього комплексу.

Характеристиками кадрової політики підприємства, що визначаються її метою, є такі [248, 274]:

- зв'язок зі стратегією розвитку підприємства;
- орієнтація на довгострокове планування;
- значущість ролі персоналу;
- філософія підприємства відносно працівників;
- система взаємозалежних функцій і процедур з роботи з персоналом.

Основними напрямками корпоративної кадрової політики є [5, с. 274]:

- проведення маркетингової діяльності у сфері персоналу;

- планування потреби підприємства у персоналі;
- прогнозування створення нових робочих місць з урахуванням упровадження нових технологій;

- організація залучення, добору, оцінки й атестації кадрів, профорієнтація і трудова адаптація персоналу;

- добір і розміщення персоналу;
- розробка систем стимулювання і мотиваційних механізмів підвищення зацікавленості й задоволеності працею, оплати праці;

- раціоналізація витрат на персонал організації;

- розробка програм розвитку персоналу з метою вирішення не тільки нагальних, але і майбутніх завдань організації на основі вдосконалення систем навчання, службового просування працівників і підготовки резерву для висування на керівні посади;

- організація праці й робочого місця;

- розробка програм зайнятості та соціальних програм;

- ефективний розподіл і використання зайнятих на підприємстві працівників, раціоналізація їх кількості;

- управління нововведеннями у кадровій роботі;

- забезпечення безпеки й охорони здоров'я персоналу;

- аналіз причин вивільнення персоналу та вибір найраціональніших його варіантів;

- забезпечення високого рівня якості та результатів праці, трудового життя;

- розробка проектів удосконалення управління персоналом підприємства й оцінка соціальної й економічної ефективності.

Розглянувши основні риси державної, регіональної та корпоративної кадрової політики можна сформувати загальну архітектоніку багаторівневої кадрової політики, що розкриває поєднання її складових частин та їх композицію (рис. 1). На рисунку 1 показано, що визначена загальна мета сучасної

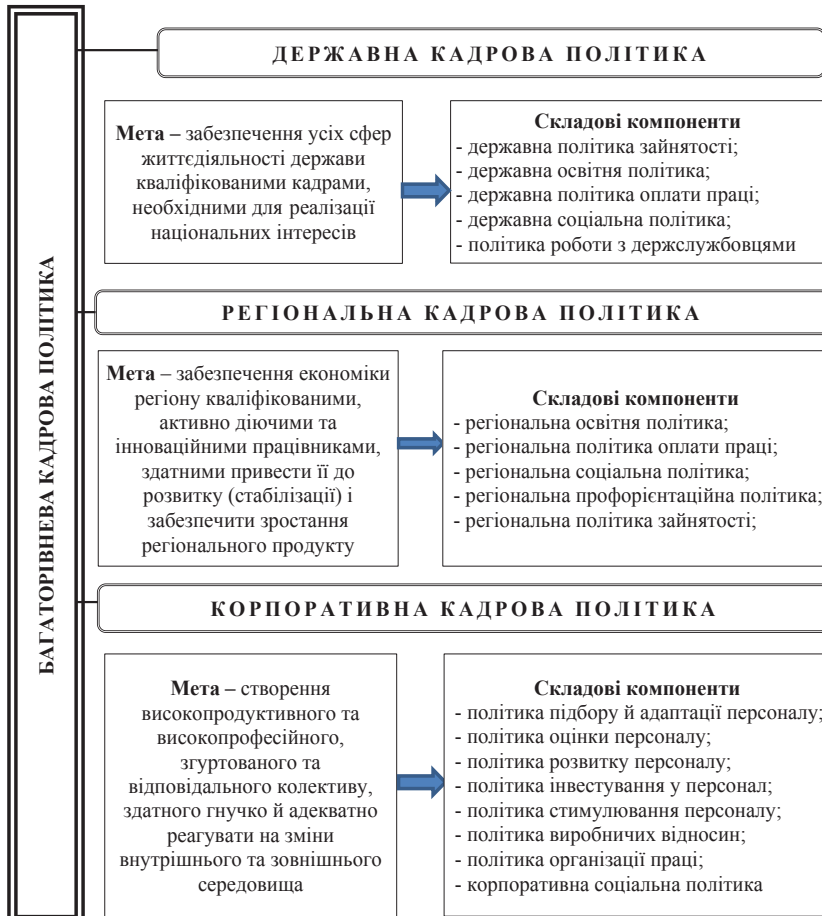


Рис. 1. Структурна схема архітектоніки багаторівневої кадрової політики

кадрової політики (кадрове забезпечення інноваційного розвитку за рахунок розвитку людських ресурсів) адаптується до кожного з рівнів багаторівневої кадрової політики. У свою чергу мета державної кадрової політики каскадується на регіональний рівень, а з нього – на виробничий (рис. 1).

Таким чином, складові компоненти державної, регіональної та корпоративної кадрової політики (рис. 1) охоплюють усі основні напрями управління людськими ресурсами (персоналу) та, безумовно, є взаємозалежними.

Так, наприклад, проголошені пріоритети та завдання державної політики зайнятості є основою для розробки регіональної політики зайнятості, а інструменти та характеристики політик добору, оцінки, стимулювання персоналу на окремому підприємстві перебувають залежно від обраного типу політики зайнятості на зовнішньому ринку праці. Неузгодженість відповідних політик на різних рівнях може призвести до різних за масштабами наслідків (від незаповнення наявних на підприємстві вакансій до розбалансованості національного ринку праці).

**Висновки з проведеного дослідження.** Обґрунтування архітектури багаторівневої кадрової політики має велике значення для забезпечення цілісності та узгодженості системи управління людськими ресурсами, що охоплює державний, регіональний та

корпоративний рівні. Подальше практичне використання викладених у статті науково-методичних основ формування багаторівневої кадрової політики сприятиме підвищенню ефективності соціально-економічного управління в цілому та відповідної кадрової політики зокрема.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента України від 01.02.2012 р. № 45/2012 «Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Кибанов А.Я. Служба управління персоналом : учеб. пособ. / А.Я. Кибанов, В.Г. Коновалова, М.В. Ушакова. – М. : КНОРУС, 2010. – 416 с.
3. Сидунова Г.И. Кадровая политика региона: инновационный подход / Г.И. Сидунова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.smartcat.ru>.
4. Сулемов В.А. Государственная кадровая политика в современной России: теория, история, новые реалии : монография / В.А. Сулемов. – М. : Изд-во РАГС, 2006. – 344 с.
5. Управление персоналом организации : учеб. / под ред. А.Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 638 с.
6. Щёкин Г.В. Социальная теория и кадровая политика : монография / Г.В. Щёкин. – М. : Инфра-М, 2010. – 834 с.
7. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) : учеб. / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М. : Изд-во «Экзамен», 2006. – 736 с.

УДК 314.18:316.42

**Калашнікова Т.М.**

*кандидат економічних наук,*

*старший науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку*

*Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи*

*Національної академії наук України*

### КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Проведене дослідження підтвердило теоретичну можливість застосування принципів кластерної політики у сфері людського розвитку через синтез місцево локалізованого соціального кластеру, який несе у собі «генетичні риси» сервісного і місцевого кластера. Це дозволяє залучити ринкові інструменти до реалізації соціальних цілей. У роботі дано визначення місцево локалізованого соціального кластера.

**Ключові слова:** людський розвиток, соціальна політика, кластер, місцево локалізований соціальний кластер, кластерна ініціатива.

#### **Калашнікова Т.Н. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Проведенное исследование подтвердило теоретическую возможность применения принципов кластерной политики к сфере человеческого развития путем синтеза местно локализованного социального кластера, который несет в себе «генетические черты» сервисного и местного кластеров. Это позволяет привлечь рыночные инструменты к реализации социальных целей. В работе приводится определение местно локализованного социального кластера.

**Ключевые слова:** человеческое развитие, социальная политика, кластер, местно локализованный социальный кластер, кластерная инициатива.

#### **Kalashnikova T.N. CLUSTER POLICY IN HUMAN DEVELOPMENT**

This investigation confirmed the theoretical possibility to apply the principles of cluster policies in the sphere of human development through the synthesis of the localized at settlement social cluster, which carries inside the «genetic characteristics» of a service cluster and a local cluster. It gives an opportunity to involve to the market instruments in implementation of social goals. The article proposes the definition of the localized at settlement social cluster.

**Keywords:** human development, social policy, cluster, localized at settlement social cluster, cluster initiative.

**Постановка проблеми.** Дослідження людського розвитку, імплементація його принципів у всі сфери суспільного буття постійно перебуває в центрі уваги як науковців, так і практиків – органів публічної

влади, громадськості. На сучасному етапі вивчення людського розвитку ведеться активний пошук інструментів по його активізації в Україні, тому не дивно, що кластерні стратегії викликають зацікавленість як

такі, що, виходячи із закордонного досвіду, виявили свою ефективність у багатьох випадках. Вивчення питання щодо можливості залучення ринкових інструментів до реалізації соціальних цілей є особливо актуальним напрямом наукових досліджень за сьогоденних українських реалій, коли держава має виконувати свої соціальні зобов'язання в умовах скорочення бюджетної бази їх фінансування. З іншого боку, Україна стоїть на порозі таких кардинальних змін, як децентралізація влади і бюджетна децентралізація, що мають призвести до перерозподілу повноважень між рівнями територіального управління, між державним управлінням і місцевим самоврядуванням, і відповідно до зміни сталих підходів до управління соціальною сферою та її фінансування. У цьому контексті кластерні утворення як такі, що здатні використовувати і створювати нові агломераційні ефекти, суспільні і квазісуспільні блага мають бути ретельно досліджені на предмет можливості залучення принципів їх побудови до реалізації цілей людського розвитку.

Наукова розробка тематики дослідження. Дослідження та адаптація закордонного досвіду щодо залучення кластерних підходів для підвищення ефективності роботи у різних сферах економічної діяльності вже досить давно перебуває в сфері уваги як українських науковців [1-5], так і авторів на пост радянському просторі [6; 7]. Концепція людського розвитку, її цілі і завдання, індикатори реалізації, укорінення на українському ґрунті, обрахування відповідних індикаторів є сферою наукових інтересів науковців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України [8; 9].

Актуальність теми дослідження. Робота по свідомому залученню принципів побудови кластерних структур для реалізації цілей людського розвитку, соціальної політики на сьогодні не набула поширення. Відсутнє ґрунтовне теоретико-методологічне опрацювання цих аспектів кластерної політики, як і цілеспрямована кластерна політика загалом в Україні, тому вивчення цього питання є доцільними і актуальними.

**Постановка завдання.** Гіпотезою цього дослідження є припущення щодо того, що підходи, які виявили свою ефективність при формуванні виробничих кластерів, можна і доцільно застосувати до вирішення проблем у соціальній сфері і зокрема людського розвитку в регіонах України. Для реалізації цієї мети визначимо економічну сутність поняття «кластер», ґенезу його формування та розвитку. Пов'язаним з цим аспектом є визначення поняття «соціальний кластер» і дослідження питання щодо соціально-економічного підґрунтя використання цього терміну.

**Виклад основного матеріалу.** Використання поняття «кластер» в економіці набуло широкої практики з кінця 80-х років ХХ століття. Одним із перших понять схоже з кластером – «блок розвитку» – використав шведський вчений Е. Дахмен [10] (автор пов'язував успіх у конкурентній боротьбі із здатністю одного із секторів національної економіки реалізовувати так звану «вертикаль дії», тобто розвиваючись, забезпечувати прогрес і розвиток інших секторів). Одна із перших монографій, присвячених кластерам, була опублікована відомим іспанським

вченим Х.Р. Ласуеном у 1970 році у Мадриді [11]. Французькі дослідники І. Толенадо і Д. Сольє використовували поняття «філь'єри»<sup>1</sup> для позначення груп технологічних секторів.

У той же час в англійській літературі як фундамент кластерної тематики розглядається Майкл Портер, який у роботі 1990 року «Конкурентні переваги держав» (The Competitive Advantage of Nations) [12] (яка на пострадянському просторі була видана під назвою «Міжнародна конкуренція. Конкурентні переваги держав» [13]) при дослідженні змісту конкурентоздатності фірм, а в подальшому місцевої, та національної конкурентоздатності, розгорнуто дослідив тісно пов'язаний з нею феномен кластерів. Вчений обґрунтував історичні та інтелектуальні засади теорії кластерів.

Згідно з М. Портером, «кластери мають різну форму в залежності від своєї глибини і складності, але більшість включає в себе: компанії «готового продукту» або сервісу; постачальників спеціалізованих факторів виробництва, комплектуючих виробів, механізмів, сервісних послуг; фінансові інститути; фірми в супутніх галузях. У кластери часто входять також фірми, що працюють в низових галузях (з каналами збуту або споживачами); виробники побічних продуктів; спеціалізовані провайдери інфраструктури; урядові та інші організації, що забезпечують спеціальне навчання, освіту, надходження інформації, проведення досліджень і надають технічну підтримку (такі як університети, структури по підвищенню кваліфікації у вільний час); а також агентства, що встановлюють стандарти. Урядові структури, що чинять істотний вплив на кластер, можуть розглядатися як його частина. І, нарешті, багато кластерів включають підприємницькі об'єднання та інші спільні структури приватного сектора, організації зі співробітництва, що підтримують членів кластера» [13, с. 258].

Тобто можна зробити висновок, що серцевиною кластера є певний кінцевий продукт, випуск якого реалізується спільними зусиллями членів кластерного угруповання.

Портер дотримується думки, що доцільно розглядати економіку через призму кластерів, а не через більш традиційне групування компаній, галузей чи секторів, оскільки кластери краще узгоджуються з самим характером конкуренції і джерелами досягнення конкурентних переваг [13, с. 265]. Він розрізняє кластери за орієнтацією їх діяльності [13, с. 292]: 1) на «зовнішньо орієнтовані кластери», тобто такі, що орієнтуються на зовнішнього споживача; 2) кластери, що обслуговують свій локальний ринок: кластери, що не конкурують з фірмами, які знаходяться в інших регіонах (наприклад, ресторани, індустрія розваг, логістичні послуги).

В якості однієї з умов ефективного функціонування кластера М. Портер виділяє якість його соціальної структури [13, с. 289-290]. Розвиваючи цю ідею автор пов'язує теорію кластерів та теорію мережі взаємовідносини (кооперацію особистостей) і конкуренцію. У такій інтерпретації кластер можна розглядати як «форму мережі, що спостерігається в межах географічного регіону, в якій близьке розташування фірм і організацій забезпечує наявність певних форм спільності і підвищує частоту і рівень взаємодії» [13, с. 290-291]. Теорія кластерів, на думку М. Портера, виявляє, кому необхідно бути в мережі, для яких взаємин і чому. Кластери пропонують новий шлях дослідження механізмів, за допомогою яких мережі, суспільний капітал і громадська

<sup>1</sup> За сучасного погляду, філь'єри несуть в собі вузьке – технологічне, визначення кластера, ґрунтуючись тільки на цьому критерії їх утворення – необхідності створення відповідних технологічних ланцюжків між галузями і секторами економіки для реалізації їх потенційних переваг.

активність впливають на конкурентну боротьбу і ринок. Теорія кластерів допомагає виявити найбільш доцільні форми мереж [13, с. 290-291].

Аналізуючи широкий масив досліджень у цій сфері, варто засвідчити, що до сьогодні, як і будь-яке інше складне поняття, дефініція «кластер» не має однозначного визначення. Різні автори [13, с. 495; 14, с. 5; 15; 16, с. 182; 17, с. 12; 18, с. 165] розглядають промисловий кластер як групу взаємопов'язаних компаній, просторову форму організацію виробництва, мережеву структуру, агломерацію.

Розробивши спочатку теорію кластера як форму реалізації конкурентних переваг групувань окремих фірм, у подальшому М. Портер розвинув цю ідею для цілей створення національних конкурентних переваг. Загалом, методичний підхід М. Портера, за якого фірми поєднуються в певний кластер на основі конкурентних переваг розвитку і розміщення, має дуже важливе значення, оскільки наповнює ринковим змістом як радянську концепцію ТВК, так і теорії конкурентоспроможності європейських та американських учених.

Дійсно, для пострадянського простору концепція ТВК – територіально-виробничих комплексів – є більш укоріненою, розробленою, традиційною. Коротко зупинимося на порівнянні цих двох підходів. Автори роботи виділяють чотири принципових відмінностей між ними [19]:

1. *Походження.* ТВК є плодом розробок радянських вчених і має місце певна штучність цих утворень. Кластер є продуктом дії ринкових сил. Відповідно ТВК властиві плановій економіці, а кластери – ринковій.

2. *Місцезнаходження.* ТВК – для районів нового освоєння. Кластери – для старозасвоєних районів.

3. *Спрямованість.* ТВК – техніко-економічне утворення, мета його створення – отримання продукту для наступних стадій технологічного переділу (переробки). Кластер – утворення соціально-економічне орієнтоване на кінцевого споживача, людський фактор відіграє особливу роль для забезпечення ефективності його функціонування.

4. *Склад і структура.* ТВК складають переважно галузі важкої промисловості, які управляються з єдиного центру. Кластер є множиною рівноправних середніх і малих високотехнологічних компаній, що добровільно об'єдналися для досягнення спільних цілей.

На нашу думку, таке порівнювання є дещо утрируваним, проте безперечно має раціональне зерно за певних зауважень. Дійсно, ТПК є техніко-економічним утворенням, проте при його розробці і розбудові завжди бралися до уваги певні соціальні аспекти – поєднання з існуючою селітебною структурою, забезпечення трудовими ресурсами, облаштування інфраструктурними об'єктами (які дуже часто будувалися за рахунок відповідних провідних промислових підприємств і вони ж були їх балансоутримувачами), намагання балансування гендерної структури зайнятих. ТВК є породженням планової і одночасно соціалістичної економіки і саме це є первинним, оскільки плановий аспект властивий і ринковій економіці. Щодо аспекту місцезнаходження, то думка авторів роботи [19, с. 6] є більш адекватною реальності пострадянського простору, оскільки кластерні утворення тут почали розвиватися на вже освоєних територіях.

У той же час потрібно погодитися з загальним висновком авторів [19, с. 77], що за сучасних реалій традиційний ТВК-підхід і, поки що новітній для нас, кластерний підхід стосовно проблем регіонального розвитку не є ані конкурентами, ані антиподами.

Щодо доробку українських вчених у цій сфері, то у роботі [20, с. 265] В.І Сергієнко також аналізує зв'язок між дослідженнями українських радянських науковців і кластерною теорією, зауважуючи по існування паралелей між сучасними дослідженнями іноземних вчених і науковими розробками, які здійснювалися в Україні за часи СРСР<sup>2</sup>. На думку авторів роботи [21], «призначення і роль країн, регіонів і навіть окремих підприємств у функціональній структурі того або іншого господарського механізму (на макро-, мезо- і мікрорівнях) можна визначити за допомогою методу енерговиробничих циклів (ЕВЦ), запропонованого російським економіко-географом М.М. Колосовським в 30-ті роки минулого століття (у певному відношенні сучасні «кластери» відомого американського економіста М. Портера їх повторюють). За М.М. Колосовським, ЕВЦ – це типова, стійко існуюча сукупність виробничих процесів, які є взаємообумовленими та такими, що виникають навколо основного процесу для даного виду енергії і сировини». Зауважимо, що з наведеної цитати добре видно, що для радянських вчених пріоритетом виступало створення системи завершеного технологічного, тобто енерговиробничого циклу, індустрії як такої, що є самоцінною сама по собі, при цьому питання конкурентоспроможності отриманої продукції є вторинними, а на першому плані – освоєння ресурсної бази, отримання необхідної продукції, створення галузі і відповідних робочих місць.

У той же час для цілей нашого дослідження визначення факту існування зв'язку між концепціями ТВК і кластерами є цікавим в аспекті наступності і компліментарності, здатності цих теорій збагатити зміст одне одного. А також можливість користуватися доробком як вітчизняних, так закордонних науковців для реалізації цілей людського розвитку, розуміючи межі застосування обох теоретико-методологічних підходів.

За своїм змістом первинним є поняття промислового кластера. Але виходячи з поставленої мети дослідження цікавими і методично цінними є сучасні дослідження в сфері сервісних кластерів. Зупинимося на змісті цього явища більш докладно. Українські науковці, досліджуючи сервісні кластери, в основному зосереджені на специфіці туристичних, транспортних кластерів [1-5 та ін.].

На пострадянському просторі серед досліджень кластерів сервісної спеціалізації вирізняються роботи О.І. Носкова-Дукельського [6; 22], який під сервісним кластером розуміє систему взаємозалежних підприємств, що розташовані на певній території, продуктом яких є послуги різного характеру. При цьому відповідні утворення демонструють тенденцію до посилення свого значення в економіці регіону або фактично відіграють в ній важливу роль. Також автор використовує поняття «місцевий кластер» [22] розуміючим таке зосередження багатьох підприємств пов'язаних між собою сфер діяльності, які в межах однієї економічної системи створюють продукт, призначений виключно для того ринку, де вони розташовані (автор зауважує, що якщо такі кластери будуть виявлені, то вони будуть мати сервісну спрямованість).

Діяльність, за для продукування якої, ми досліджуємо питання формування кластерної політики, – це, у широкому розумінні, забезпечення місцево локалі-

<sup>2</sup> Сергієнко В.І. Методологічні підходи до удосконалення понятійного апарату при формуванні кластерної політики регіонів // Законодавче забезпечення розвитку реального сектору економіки: науково-практичне видання / З аг. ред. В. І. Сергієнко. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 2012. – С. 147.

зованими суспільними благами (більш докладно автор досліджує це питання в роботі [23]). Тобто йдеться про послуги, які надаються інфраструктурою населених пунктів: системи водо-, електро-, тепло- та газо-постачання, громадського пасажирського транспорту, дорожньої мережі, очисних споруд і систем, проти-пожежної служби, охорони правопорядку, освіти, охорони здоров'я, надання соціальних послуг. Проте доцільно звузяти цю проблему до освіти<sup>3</sup> (дошкільної і шкільної), охорони здоров'я та соціальних послуг. Саме це, ті види діяльності комерціалізація яких, досить суперечливе явище, а первинний, локальний рівень їх забезпечення (і самий масовий при цьому) найбільш вразливий з погляду дотримання принципів соціальної справедливості, гуманізму, доступності. Але розуміння еволюції процесів в сфері соціального забезпечення і соціальних послуг на пострадянських теренах веде до усвідомлення необхідності ведення ринкових елементів конкуренції в механізм їх надання. З погляду кластерної теорії, за для підтримки і активізації такого роду діяльності доречно більш детально вивчити досвід організації і підтримки саме сервісних і місцевих кластерів. Оскільки можна припустити, що саме на перетині їх зон «відповідальності» знаходиться так званий місцево локалізований соціальний кластер.

Під місцево локалізованим соціальним кластером ми розуміємо систему взаємозалежних установ, інституцій, підприємств, що розташовані на певній території, продуктом яких є послуги освітнього, освітньо-соціального, медичного, медично-соціального і соціального (у тому числі з профорієнтації та працевлаштування) характеру, споживачами яких виступають переважно місцеві мешканці.

Загалом, про кластерну політику і стратегію йде мова, коли передбачається синтез кластерної структури. На нашу думку, до синтезу місцево локалізованого соціального кластеру можна застосувати загальні принципи реалізації кластерних ініціатив, а також етапність розвитку кластеру, яка, на думку авторів, роботи [24] має складатися з п'яти основних фаз: 1) ініціювання; 2) діагностики; 3) стратегії; 4) формалізації; 5) оцінки і моніторингу.

**Висновки.** Проведене дослідження підтвердило теоретичну можливість застосування принципів кластерної політики у сфері людського розвитку через синтез місцево локалізованого соціального кластера, який несе в собі «генетичні риси» сервісного і місцевого кластера. Тому напрямком подальших досліджень – це розробка теоретико-методологічних засад місцево локалізованого соціального кластера: його будови, можливого складу учасників, специфіки формування і реалізації відповідної кластерної ініціативи на місцях тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тищенко О.М. Особливості туристичних кластерів як синтетичних утворень / О.М. Тищенко, Н.Б. Петрова // Проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 24-30.
2. Кальченко О.М. Кластерізація в туристичній галузі [Електронний ресурс] / О.М. Кальченко. – Режим доступу : [http://www.esteticamente.ru/portal/Soc\\_Gum/Vcndtu/2009\\_39/22.htm](http://www.esteticamente.ru/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_39/22.htm).
3. Дмитрієва І.О. Кластерний розвиток у туризмі як чинник активізації економіки України / І.О. Дмитрієва // Вісник Університету

<sup>3</sup> Щодо закладів професійної освіти (ПТНЗ і ВНЗ), то вони досить легко інтегруються у так звані освітні кластери і до різного виду кластерних утворень інноваційного і виробничого спрямування, для яких співробітництво з наукою і підготовка кваліфікованих кадрів є запорукою конкурентоздатності.

- банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 2. – С. 10-14.
4. Лифар В.В. Організаційно-правові аспекти формування транспортно-логістичного кластера в регіоні [Текст] / В.В. Лифар // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 188-195.
5. Гриценко С.І. Стратегія розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.05 / С.І. Гриценко. – Донецьк, 2011. – 41 с. ; Годя І.М. Формування транспортно-логістичного кластера Закарпаття в контексті розвитку транскордонного співробітництва України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / І.М. Годя. – Ужгород, 2009. – 20 с..
6. Носков-Дукельский А.И. Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона : дис. ... канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2011. – 151 с.
7. Марков Л.С., Маркова В.М. Выявление эталонных кластеров: методические вопросы и практическое приложение к отечественной промышленности // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – Том 12. – № 1. – С. 95-108.
8. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції : (колективна монографія) / відпов. за випуск Л.М. Черенько, О.В. Макарова, за ред. Е.М. Лібанової. – У 2-х томах. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
9. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки : (колективна монографія) / Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.] ; за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
10. Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919-1939. – Stockholm, 1950.
11. Ласуэн Х.Р. Урбанизация и экономическое развитие: временное взаимодействие между географическими и отраслевыми кластерами / Пер. с англ. В.Н. Украинского // Пространственная экономика. – 2009. – № 4 ; 2010. – № 1. – С. 68-104.
12. Porter, M. The Competitive Advantage of Nations. – New York : Free Press, 1990.
13. Портер М., Международная конкуренция. Конкурент.преимущества стран: Пер.с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
14. Cluster Specialization Patterns and Innovation Style. – N.-Y. : Den Haag, 1998. – 65 p.
15. Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах [Электронный ресурс] // Экономика региона. – 2007. – № 18. – Ч. 2 (декабрь). – Режим доступа : <http://journal.vlsu.ru>.
16. Ларионова Н.А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. – 2007. – № 1. – Ч. 2. – С. 180-184.
17. Развитие кластеров : сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск : Тесей, 2008. – 72 с.
18. Терешин Е.М., Володин В.М. Современная дефиниция понятия "кластер" и подходы к формализации этого явления // Экон. науки. – 2010. – № 2(63). – С. 164-167.
19. Нижнее Приангарье на новом этапе освоения: возможности формирования промышленных кластеров / В.В. Воробьева, Т.Н. Есикова, В.Д. Ионова, В.Ю. Малов. – Новосибирск : ИЭОПП, 2007. – 81 с.
20. Законодавче забезпечення розвитку реального сектору економіки : науково-практичне видання / Заг. ред. В.І. Сергієнка. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 2012. – 201 с.
21. Економіка України: фактори виробництва, галузева структура, розміщення, тенденції розвитку : навчальний посібник. – Харків : ХНУ. 2007 – Харків : ХНУ. 2007. – 200 с.
22. Носков-Дукельский А.И. Кластерный подход в исследовании систем предприятий в сфере сервиса // Сервис в России и за рубежом. – 2011. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://old.rguts.ru/electronic\\_journal/number25/contents](http://old.rguts.ru/electronic_journal/number25/contents).
23. Калашнікова Т.М. Забезпечення територіально локалізованими благами в контексті людського розвитку / Т.М. Калашнікова // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 1. – С. 102-112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dse.org.ua/arhchive/23/9.pdf>.
24. Руководство по развитию кластеров: Проект «Развитие кластеров и интернационализация предприятий приграничных регионов России и Эстонии». – 2009. – 36 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kohtla-jarve.ee/uploads/documents/valissuhted/projektid/2/cd/ru/guide.pdf>.





УДК 338.43:005.35

Лункіна Т.І.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Миколаївського національного аграрного університету

## ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ

У статті досліджено основні аспекти формування соціальної відповідальності у вищих навчальних закладах України. Проаналізовано думки та твердження різних науковців щодо тлумачення соціальної відповідальності та необхідності її запровадження як складової у освітньому процесі вищих навчальних закладів. Доведено, що роль університетів є вирішальною у формуванні всебічно розвинених, високоморальних громадян на основі соціальної відповідальності.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, ВНЗ, вища освіта, корпоративна соціальна відповідальність, соціальна діяльність.

### Лункіна Т.И. ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ УКРАИНЫ

В статье исследованы основные аспекты формирования социальной ответственности в высших учебных заведениях Украины. Проанализированы мысли и утверждения разных научных работников относительно толкования социальной ответственности и необходимости ее ввода как составляющей в образовательном процессе высших учебных заведений. Доказано главную роль университетов в формировании всесторонне развитых, высоконравственных граждан на основе социальной ответственности.

**Ключевые слова:** социальная ответственность, ВУЗ, высшее образование, корпоративная социальная ответственность, социальная деятельность.

### Lunkina T.I. FORMATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINIAN HEIS

The article deals with the main aspects of social responsibility of Ukrainian HEIs. The ideas and statements of different scholars as for the meaning of social responsibility as the main part of HEIs' educational process are analyzed. It was proved that the role of HEIs in the formation of fully developed personality on the basis of social responsibility is very important.

**Keywords:** social responsibility, HEI, higher education, corporative social responsibility, social activity.

**Постановка проблеми.** Розвиток українського бізнесу, інтеграція України у світову економічну систему ставить перед суспільством нові проблеми, одна з яких пов'язана із соціальною відповідальністю його членів. Подальший розвиток та реалізація функцій вищої освіти потребують усвідомлення своєї суспільної ролі, задоволення взаємних зобов'язань і вимог основними інститутами освітньої сфери щодо результатів спільної діяльності з виробництва-споживання якісних освітніх послуг, формування всебічнорозвинених, високоморальних громадян, соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Тобто формування системи соціальної відповідальності у сфері вищої освіти, основним аспектом якого є особистість.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Протягом останніх років у світі, зокрема і в Україні, активізувались наукові розробки з питань соціальної відповідальності, але чимало публікацій стосується насамперед соціально-відповідального бізнесу. В Україні, на жаль, приділено досить мало уваги формуванню і поширенню соціальної відповідальності у ВНЗ, хоча вітчизняні науковці вважають, що університети як соціальні інститути перед суспільством відповідають за результати та якість своєї професійної діяльності.

С.М. Квіт глобальну соціальну відповідальність українських ВНЗ пов'язує насамперед з тією конструктивною роллю, яку вони повинні відігравати у власному суспільстві. Водночас ця роль має бути співзвучною з тими великими завданнями, що ставлять перед собою всі сучасні університети з метою змінювати спільний глобальний світ на краще [2].

Положення інших вчених також співзвучні:

1) розуміння і сприйняття соціальної відповідальності усіх видів людської діяльності має закладатись ще з часів учнівства і студентства кожної людини, яка в майбутньому стане відповідальним працівником, керівником-підприємцем, громадянином [1];

2) роль ВНЗ повинна бути провідною у передаванні студентам основних цінностей, які визнані суспільством на основі соціальної відповідальності [7]; роботодавці звертають на розвиток соціальної відповідальності молодих спеціалістів, яка спонукає останніх до позитивної, свідомої і корисної поведінки у процесі трудової діяльності [3].

У такому ракурсі питання соціальної відповідальності досліджують лише деякі українські діячі та науковці, увагу насамперед приділено теоретичним дослідженням, і майже зовсім відсутній аналіз розвитку соціальної відповідальності у ВНЗ.

**Постановка завдання.** Метою статті є проведення аналізу щодо формування соціальної відповідальності у ВНЗ України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В.Л. Тамбовцев розрізняє безпосередні (outputs) та кінцеві (outcomes) результати діяльності ВНЗ. Безпосередні результати – це зміни, що відбулися всередині організації та матеріально-речовій складовій її зовнішнього середовища, які збігаються або не збігаються за величиною, але відповідають їм за предметною галуззю. Кінцеві результати діяльності – це зміни, які були у станах інших індивідів або організацій (stakeholders), що прямо чи непрямо зумовлені діями працівників цієї організації. Кінцеві результати діяльності ВНЗ пропонуються відображати у трьох вимірах: 1) когнітивні кінцеві результати – переданий-здобутий рівень знань, умінь і навичок як основи правильної професійної діяльності та орієнтації студентів у світі (пізнавальний компонент освітньої діяльності); 2) економічні кінцеві результати – відповідність структури, обсягів знань та здобутих під час навчання навичок попиту на ринку праці. Йдеться про людський капітал студента (майбутнього працівника) у вузькому значенні, який дорівнює його капіталізованому доходу або тій сумі коштів, дохід від яких рівняється одержуваній цим індивідом заробітній платі; 3) соціальні кінцеві

результати – набутий у ВНЗ соціальний капітал, тобто різноманітні зв'язки індивіда з іншими індивідами, групами та організаціями, якими він може скористатися для розв'язання власних проблем (реалізації власних інтересів). Чим ширші й різноманітніші такі зв'язки, тим легше реалізовувати людський капітал, і тим менше витрати на подолання конфліктів у суспільстві [5].

Дослідженню соціальної відповідальності у різних ВНЗ України присвячено чимало праць. Зокрема Н.О. Ткаченко, Є.Г. Книш та Н.М. Червоненко вважають, що із важливих завдань вітчизняної вищої фармацевтичної освіти стає формування у майбутніх фахівців культури соціальної відповідальності – надання базових знань з теорії та практики соціальної відповідальності та сприяння набуттю відповідної професійної компетенції [6].

О.А. Козловець, І.І. Левтун та О.В. Хворостина слушно зазначають щодо соціальної відповідальності у випускників технічних вузів: підготовка сучасного магістра та спеціаліста-технолога актуалізує проблему формування соціальної відповідальності як типової якості особистості інженера через систему вузівської освіти, оскільки європейський вектор сучасної української геоeкономічної, науково-дослідницької моделі має принципове значення для ефективної участі України у міжнародній діяльності. Означена діяльність вимагає гармонічної інтеграції досвіду та знань з базовими загальнолюдськими цінностями, дотримання принципів Глобального договору, тобто суспільство та влада потребують від фахівця більш відповідальної поведінки та більш активної участі у вирішенні соціальних проблем [4].

Заслугує на увагу твердження А.В. Гріччиної, що, зважаючи на світові та вітчизняні процеси розвитку суспільства, науки та техніки, важливою місією технічних університетів має бути підготовка соціально відповідальних фахівців в інженерній галузі, здатних своєю працею забезпечити подолання кризових явищ у суспільстві та безпечний подальший розвиток науки й техніки.

Щодо розвитку соціальної відповідальності за кордоном, то варто виокремити деяких науковців. Зокрема А.А. Лавров та Н.Р. Степанова у своїй роботі говорять про те, що соціальна відповідальність ВНЗ – це основний напрям національної освітньої політики. Соціально відповідальний університет сприяє прискоренню розвитку регіону, зменшенню політичних і соціальних ризиків, зміцненню міжнародних економічних зв'язків регіону і країни з країнами-партнерами, зміцненню репутації ВНЗ, збільшенню цінності його бренду, інвестиційної привабливості. Соціальна відповідальність університету корисна для довгострокового успіху самого вузу і для суспільства в цілому, тому повинна бути невід'ємною частиною його стратегії і довготривалої політики.

Я. Лопез вважає, що нині діяльність університетів спрямована на підтримку актуальності програм, які вони здійснюють, тим самим підтверджуючи, що вони реалізують свою корпоративну соціальну відповідальність. Говорячи про соціальну відповідальність, автор вважає, що слід врахувати певний ряд ключових моментів, які стосуються як самих соціально-орієнтованих вищих навчальних закладів, так і їх програм.

М.В. Ниязова вказує на те, що сьогодні функціонування вищого навчального закладу як соціального інституту проявляється в організаційній поведінці на трьох рівнях: індивідуальної поведінки співробітників, колективної поведінки формальних і нефор-

мальних груп у межах навчального закладу та стратегії поведінки навчального закладу в суспільстві.

С.В. Барабліна, Л.Л. Мехрішвілі зазначають, що можна розглядати соціальну відповідальність (social responsibility) в широкому аспекті як одну із соціальних функцій університету, підкреслюючи тим самим особливий фокус діяльності університетів: орієнтованість на потреби суспільства в цілому та окремих громадян зокрема, зокрема тих, хто проживає на окремих територіях або об'єднанні в окремі спільноти.

І.Д. Кочетова вважає, що для успішного розвитку суспільства потрібно виховувати у майбутніх фахівців економічну незалежність, свободу, творчу активність, відповідальності за рішення, які приймаються, уміння будувати спільну діяльність у спілкуванні на основі співпраці і партнерства, виражати причетність до загальної справи, тобто якостей, які характеризують поняття «соціальна відповідальність». Виходячи з вищевикладеного, вирішення проблеми розвитку соціальної відповідальності у молодого покоління є пріоритетною вимогою для підвищення якості професійної підготовки студентів ВНЗ.

Л.А. Барановська стверджує, що формування соціальної відповідальності студента в соціокультурному освітньому просторі буде результативнішим якщо: буде розроблена інтеграційна концепція формування соціальної відповідальності студента з урахуванням основних ідей історико-онтологічного, філософсько-антропологічного, культурологічного, аксиологічного, компетентнісного та індивідуального підходів. Формування соціальної відповідальності студента є складним, багаторівневим процесом, який реалізується за допомогою спеціально розроблених педагогічних стратегій, що забезпечують ієрархічний перехід до вищого рівня соціальної відповідальності, потребою, що мотивується, «для інших».

Дослідження соціальної відповідальності у структурі професійних компетенцій психолога пов'язане з психологічними характеристиками особистості, такими як locus контролю, рівень моральної зрілості, соціальна спрямованість особистості, про що зазначають О.С. Шевчук та С.П. Шевчук. Соціальна відповідальність як невід'ємна компетенція майбутнього психолога виконує різноманітні функції: ціннісно-орієнтовну, регулятивну та перетворювальну. Йдеться про вибір соціально вагомих цінностей, норм і традицій, на яких ґрунтуються моральні стосунки у професійній діяльності, у певному соціальному оточенні та суспільстві. Соціальна відповідальність є важливим чинником перетворення отриманих у процесі навчання знань у переконання, систему поглядів на навколишній світ, на себе і своє місце у цьому світі; удосконалення себе як фахівця та особистості.

За результатами аналізу програм ВНЗ європейських вищих навчальних закладів, на сьогодні вже впроваджено курс з корпоративної соціальної відповідальності у Лондонському метрополітенівському університеті (магістерська програма), університеті Йоркшира, Лейцерській бізнес-школі (магістерська програма), бізнес-школі Ноттінгемського університету (магістерська програма), університеті прикладних наук у Відні. У США є університети, які створили інститути із соціальної відповідальності, мета яких – удосконалення та проведення досліджень, розробка практичних рекомендацій, рецензування наукових робіт експертами у сфері соціальної відповідальності (Райерсонський університет, Державний університет Сан-Жозе). У деяких університетах закладено політику соціальної відповідальності

(Бристольський університет, університет штату Індіана та інші).

Що стосується дисципліни соціальної відповідальності у ВНЗ України, то у 2009 р. Мережа Глобального договору ООН, компанія «СКМ», та Українська Асоціація з розвитку менеджменту та бізнес-освіти створили ініціативну групу, яка розпочала впровадження ідей і принципів соціальної відповідальності у вищу освіту. На сьогодні у понад 60 ВНЗ України викладається дисципліна «Корпоративна соціальна відповідальність» та «Соціальна відповідальність».

Навчальна дисципліна «Корпоративна соціальна відповідальність» знайомить майбутніх фахівців із загальними закономірностями взаємодії бізнесу та суспільства, з основами їх використання в управлінні організаціями, формує базові знання з теорії і практики корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) та сприяє набуттю відповідних професійних компетенцій, що забезпечують формування соціально-відповідальної поведінки.

Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України рекомендовано з 1 вересня 2010 р. введення цього академічного курсу у навчальні плани підготовки фахівців за напрямками «Економіка та підприємство», «Менеджмент та адміністрування».

На нашу думку, курс «Корпоративна соціальна відповідальність» є одним з елементів (складових) соціальної діяльності, яка настає у випадку порушення корпоративних правил, прийнятих певною соціальною структурою, та які не мають правового значення. До того ж відображається у осуді членами корпорації чи виразі недовіри порушнику.

А соціальна відповідальність є комплексною категорією, що передбачає наявність різноманітних форм та видів, вона регламентується соціальними нормами, не є засобом примусу, націлена на реалізацію поставлених цілей та настає в результаті порушення норм залежно від розуміння їх змісту та ставлення до них. ВНЗ – це основний соціальний інститут, в якому зосереджено освітньо-виховну, наукову та виробничу діяльність. Місією ВНЗ є відображення

принципів соціальної відповідальності задля довгострокового успіху самого університету і для суспільства в цілому.

**Висновки.** Українське суспільство з огляду на особливості свого економічного розвитку відрізняється від західного суспільства, у якому важливість ідеології соціально-відповідального бізнесу чітко прослідковується. В Україні спостерігається на досить низькому рівні розвиток соціальної відповідальності у суспільстві, який майже відсутній у ВНЗ. Хоча протягом останніх років активізувалася робота щодо соціальної відповідальності, зокрема у більшості ВНЗ України запроваджено дисципліну «Соціальна відповідальність», яка має забезпечити високий рівень реалізації не тільки традиційних – навчальної та дослідницької, функцій університетів, але й нових – інноваційної і підприємницької.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О. Соціальна відповідальність університетів України: порівняльний аналіз та основні напрями розвитку / О. Грішнова // Економіка. – 2014. – № 5(158). – С. 47–49.
2. Квіт С.М. Соціальна відповідальність українських університетів / С.М. Квіт. – Національний університет «Києво-Могилянська академія», 2013.
3. Лободинська О. Формування соціальної відповідальності у випускників ВНЗ як чинника успішного працевлаштування / О. Лободинська // Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 36–38.
4. Козловець О. Соціальна відповідальність випускника ВНЗ / О.А. Козловець, І.І. Левтун, О.В. Хворостина // Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2013. – Вип. 2(38). – С. 35–36.
5. Тамбовцев В.Л. Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения / В.Л. Тамбовцев // Вопросы образования. – 2006. – № 1. – С. 17.
6. Ткаченко Н.О. Формування соціальної відповідальності у системі вищої фармацевтичної освіти [Електронний ресурс] / Н.О. Ткаченко, Є.Г. Книш, Н.М. Червоненко. – Режим доступу : [irbis-nbuv.gov.ua/.../cqiirbis\\_64.exe](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cqiirbis_64.exe)
7. Шевченко Л.С. Соціальна відповідальність вищих навчальних закладів: аспект якості освіти / Л.С. Шевченко // Вісник національного університету «Юридична академія імені Ярослава Мудрого». – 2011. – № 4(7). – С. 5–15.

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.22

**Кулинич Ю.М.***кандидат економічних наук,  
асистент кафедри фінансів**Національного університету харчових технологій***Святаш С.В.***магістр**Буковинського державного фінансово-економічного університету*

### КОНСОЛІДОВАНА ПОДАТКОВА ЗВІТНІСТЬ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Статтю присвячено аналізу ефективності адміністрування податків і зборів на прикладі використання часового ресурсу, а також прозорості та простоти обчислення і сплати податкових платежів. Пропонується консолідована сплата податків та зборів задля налагодження найбільш ефективного діалогу між платниками податків та контролюючими органами, визначаються можливі позитивні та негативні тенденції, пов'язані із запропонованою методологією. Досліджується зарубіжний досвід адміністрування податків та зборів через призму вдосконалення вітчизняної системи оподаткування.

**Ключові слова:** система оподаткування, податок, збір, платник податків та зборів, адміністрування, податкова звітність, консолідація.

#### Кулинич Ю.М., Святаш С.В. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ НАЛОГОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Статья посвящена анализу эффективности администрирования налогов и сборов в разрезе использования временного ресурса, а так же прозрачности и простоты уплаты налоговых платежей. Предлагается консолидированная уплата налогов и сборов для налаживания наиболее эффективного диалога между налогоплательщиками и контролирующими органами, определяются возможные позитивные и негативные тенденции, связанные с предлагаемой методологией. Исследуется зарубежный опыт администрирования налогов и сборов через призму совершенствования отечественной системы налогообложения.

**Ключевые слова:** система налогообложения, налог, сбор, плательщик налогов и сборов, администрирование, налоговая отчетность, консолидация.

#### Kulynych Iu.M., Sviatash S.V. CONSOLIDATED TAX REPORTING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

This article analyzes the effectiveness of the administration of taxes and fees in the context of the time resource usage, as well as transparency and ease of tax payments. The consolidated payment of taxes and fees is proposed in order to establish the most effective dialogue between taxpayers and the supervisory authorities. Possible positive and negative trends, which associated with the proposed methodology, are defined. Foreign experience in the administration of taxes and fees through the prism of improvement of the national system of taxation is investigated.

**Keywords:** system of taxation, tax, fee, tax and fee payer, administration, tax reporting, consolidation.

**Постановка проблеми.** Майже кожна з сучасних систем оподаткування, володіє на сьогодні настільки різноманітним набором податків, що просто неможливо залишити поза увагою проблему їх наукової класифікації (податок на додану вартість, прибутковий податок з громадян, податок на доходи підприємств, податок з власників транспортних засобів і таке інше). Адже зрозуміло, що подібна різноманітність ускладнює життя і органам, яким держава доручає збирати податки, і платникам, і навіть законодавцві.

Тому з метою зменшення витрат та часу на ведення податкової звітності платниками податків та на здійснення камеральних чи документальних безвізних перевірок податковими органами доцільно було б ввести консолідовану податкову звітність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему вдосконалення вітчизняної податкової системи досліджувало багато науковців. Особливу увагу вивченню зарубіжного досвіду розвитку податкових систем, здебільшого розвинених держав світу, приділяли В.Б. Захожай, Я.В. Литвиненко, Н.М. Ткаченко та О.Д. Василик. Зокрема М.В. Жернаков аналізував механізми адміністрування податків, М.В. Кармаліта досліджувала питання реформування системи

сплати податків та зборів в Україні, Л.П. Сідельникова глибоко аналізувала місце України у світу щодо простоти і легкості оподаткування.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у всебічному дослідженні вітчизняного та зарубіжного досвіду, зокрема з питань введення універсального податкового платежу, знаходження шляхів економії затрат часу та капіталу на ведення податкової звітності та здійснення контролю за платниками податків податковими органами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Податки – чи не найважливіше питання для економіки будь-якої держави. Вони забезпечують стійке фінансування необхідних соціальних програм і державних інвестицій для стимулювання економічного зростання та розвитку, сприяють побудові процвітаючого і упорядкованого суспільства. Однак директивні органи стикаються з важким завданням у розробці ефективної податкової політики: вони повинні знайти правильний баланс між підвищенням доходів держави через механізм встановлення податкових ставок та адміністративним тягарем суб'єктів господарювання аби не перешкоджати підприємницькій діяльності.

Механізм сплати податків і зборів функціонує за допомогою податково-правових норм. Еволюція системи сплати податків і зборів розвинених зарубіжних країн пов'язана з перенесенням акцентів із жорсткого податкового примусу до самооподаткування, проведення масово-роз'яснювальної роботи та налагодження партнерських відносин з платниками, лібералізації процесів подання-прийняття звітності та проведення перевірок. Адміністрування податків завдяки освіті та опікуванню проблемами платника відбувається з найбільшою ефективністю при мінімальних витратах за рахунок добровільної сплати податків [11, с. 61].

Вітчизняна система оподаткування та адміністрування податків дещо стримує розвиток підприємництва, адже є однією з найменш привабливих для здійснення господарської діяльності порівняно з умовами країн європейського простору та в глобальному масштабі взагалі.

За оцінками Світового банку, податкова система в Україні була найскладнішою у світі. Однак можемо спостерігати тенденцію до підвищення рейтингу України (див. табл. 1) [5; 6; 7].

Зазначені показники розраховуються у поточному році за підсумками минулого періоду та показують легкість сплати податків у наступному році.

За даними таблиці 1, кількість податкових платежів, які сплачує середньостатистичне українське підприємство протягом 2010–2015 рр., неухильно спадає з 147 у 2010 р. до 5 у 2015 р. Згідно з цим показником, Україна перемістилася з останнього 183-го місця на 8-е місце у 2015 р.

Підвищення рейтингу України стосовно часу на виконання вітчизняними суб'єктами господарювання вимог податкового законодавства дещо повільніше за попередній показник. Наприклад, у 2010 р. затрати часу становили 736 год. на рік – це 175-а позиція серед аналізованих 183-х економік, а у 2015 р. такі показники становили 350 год. на рік – і 156-е місце із 189-ти країн-учасниць відповідно.

Тож динаміку загального рейтингу за ступенем сприятливості сплати податків можемо простежити за рисунком 1 [5; 6; 7].

Отже, рейтинг ступеня сприятливості сплати податків України підвищився на 73-и позиції про-

тягом 2010–2015 рр., залишивши найнижчу, 183-ю, сходинку у 2013 р.

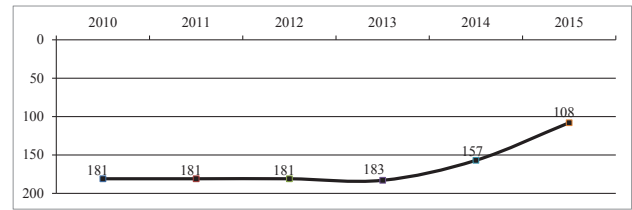


Рис. 1. Динаміка рейтингу за ступенем сприятливості сплати податків України за 2010–2015 рр.

Податковим кодексом України регламентовано певне зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання, однак важливим кроком для підвищення ефективності вітчизняної податкової системи є удосконалення механізмів адміністрування податків і зборів. Згідно з Податковим кодексом України, адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, – це сукупність рішень та процедур цих органів і дій їх посадових осіб, які визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом [1]. Одним із найдієвіших механізмів підвищення ефективності адміністрування є саме використання технологій з метою полегшення дотримання податкового законодавства.

Електронні системи оподаткування, реалізовані на високому рівні, будуть корисними як для платників податків, так і контролюючих органів. Для податкових органів системи електронної подачі звітності зменшує навантаження та знижує витрати, які стосуються обробки та зберігання податкових декларацій. Це дозволяє вивільнити адміністратив-

Таблиця 1

Україна у рейтингу щодо кількості податкових платежів на рік та часу на виконання вимог податкового законодавства

Показник	Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість країн, що взяли участь у рейтингу		183	183	183	185	189	189
Найнижчий показник кількості податкових платежів, шт.		1 Катар, Мальдіви	2 Швеція	3 Гонконг (Китай), Катар, Мальдіви	3 Гонконг (Китай), Сауд. Аравія	3 Гонконг (Китай), Сауд. Аравія	3 Гонконг (Китай), Сауд. Аравія
Найвищий показник кількості податкових платежів, шт.		147 Україна	135 Україна	135 Україна	71 Венесуела	72 Венесуела	73 Венесуела
Кількість податкових платежів в Україні, шт.		147	135	135	28	28	5
Рейтинг України (місце)		183	183	183	92	94	8
Найнижчий показник, годин на рік		0 Мальдіви	1 Мальдіви	2 Мальдіви	12 ОАЕ	13 ОАЕ	14 ОАЕ
Найвищий показник, годин на рік		2 600 Бразилія	2 600 Бразилія	2 600 Бразилія	2 600 Бразилія	2 600 Бразилія	2 600 Бразилія
Кількість годин на рік на виконання податкового законодавства в Україні		736	657	657	491	390	350
Рейтинг України (місце)		175	174	175	171	163	156

ний ресурс для направлення його на розв'язання інших завдань, таких як проведення аудит або надання послуг клієнтам. Електронна подача також є більш зручною для користувачів. Це скорочує часові та фінансові витрати на виконання податкових зобов'язань і виключає необхідність платникам податків чекати в черзі в податковій інспекції. Також такі системи дозволяють знижувати ймовірність помилок у звітності. Електронні системи реєстрації та сплати податків стали більш поширеними в усьому світі. Із 314-и реформ, які зменшують адміністративне навантаження, починаючи з 2004 р., 88 стосуються саме поліпшення умов прийняття податкових декларацій та збільшення ефективності платіжних систем [5].

Отже, можемо констатувати той факт, що електронні системи – одні з тих, які найбільше впливають на пом'якшення адміністративного тягаря, а відтак потребують постійного вдосконалення.

16 лютого 2012 р. Рада директорів Світового банку ухвалила Стратегію партнерства з Україною на 2012–2016 рр., одним із ключових напрямів якої є допомога Україні у спрощенні процедури сплати податків і зборів та обліку платежів [11, с. 62].

Щодо реформування податкової та митної політики України уже розпочалися певні зміни в системі оподаткування. Зокрема, постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 р. № 236 [2] утверджується те, що Державна фіскальна служба України реалізує державну податкову політику, державну політику у сфері державної митної справи, державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, а також з питань сплати єдиного внеску. Ще чинним є Положення про Міністерство доходів і зборів України, затверджене Указом Президента України від 18 березня 2013 р. № 141/2013 [4], де зазначено, що під контроль міністерства підпадають податкові та митні платежі та єдиний соціаль-

ний внесок. Як бачимо, консолідація виконавчих органів, а отже, і їх функцій, розпочата, а отже, цей процес є початком змін у системі оподаткування.

Застосування найбільш ефективної, прозорої та простої системи сплати податків – Єдиного рахунку (Швеція, Данія, Велика Британія, Бельгія) дозволяє платникам податків одним платіжним дорученням сплатити грошові зобов'язання з усіх податків та зборів, обов'язкових йому до сплати, та стовідсотково запобігає помилкам при перерахуванні коштів. Податкова служба має реальну картину про стан розрахунків платників податків з бюджетами, а саме: ситуація, коли у одного платника податків одночасно за одним податком обліковується переплата, а за іншим – податковий борг, є неможливою. Разом з тим податкова звітність з податку на прибуток у багатьох країнах подається 1 раз на рік (Великобританія, Чехія), а з податку на додану вартість – щоквартально (Великобританія, Кіпр). В Україні ж відсутні технічні можливості для застосування Єдиного рахунку для сплати податків, але ведеться робота щодо їх створення, та й кількість звітних періодів значно більше, що призводить до збільшення часу, який платник витрачає на справляння податків [8, с. 27].

Шведський процес оподаткування характеризується тим, що більша частина податків стягується авансовими платежами протягом податкового року, і тільки після його закінчення розраховується сума остаточного податку. Фізичні особи проводять податковий облік, як правило, тільки раз на рік, тобто коли є остаточний податок. Підприємства та роботодавці сплачують податки кожного місяця [9, с. 52]. У США державні органи офіційно надають змогу вибирати найбільш вигідне та зручне для платника податків і зборів програмне забезпечення та форму подачі звітності, що зменшує затрати часу на ведення податкового обліку платниками [14].

Незважаючи на позитивні моменти міжнародної практики оподаткування, потрібно враховувати, що податкова реальність в Україні на сьогодні «не

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	<b>Декларація</b>								
2	<b>з розрахунку консолідованої сплати податків та зборів до</b>								
3	<b>державного та місцевого бюджетів</b>								
4	станом на _____ р.								
5	Вид податку/збору	Об'єкт оподаткування	Одиниця виміру	База оподаткування	Одиниця виміру	Ставка податку/збору	Пільги	Сума до сплати	Рахунок
6	<b>Загальнообов'язкові податки і збори</b>								Державний бюджет
7	Податок на прибуток підприємств								
8	Податок на доходи фізичних осіб		грн. кг. шт. т. л.						
9	.....								
10	<b>Місцеві податки і збори</b>								Місцевий бюджет України
11	Податок на майно								
12	Єдиний податок								
13	Збір за місця для паркування транспортних засобів								
14	Туристичний збір								
15	<b>Загальнообов'язкове соціальне страхування</b>								Пенсійний фонд України
16	Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування								
17	<b>Консолідована сума до сплати</b>								

Рис. 2. Розрахунок консолідованої суми податків та зборів, що сплачуються до державного та місцевого бюджетів України

встигає» за законодавством, а нормам Податкового кодексу набагато більше необхідно «приспосуватися» до реального життя, ніж постійно змінюватися. Органи державної влади, прагнучи максимально та як найшвидше наблизити Україну до європейського співтовариства, у багатьох випадках копіюють податкові методи і моделі ЄС, не намагаючись урахувати економічні, соціальні, ментальні особливості розвитку нашої держави, і це часто створює суттєві та небажані проблеми [10, с. 16].

Зауважимо, що Україні необхідне спрощення сплати податків та зборів, а передусім консолідація сплати, тобто нарахування податкових платежів за принципом «єдина декларація – єдиний платіж». Саме консолідація податкової звітності забезпечить можливість нерозпорошено контролювати за сплатою усіх податків та зборів, мати єдиний банк даних податкової інформації та полегшити часові, фінансові та людські затрати на отримання, оброблення податкової інформації та здійснення контролю за станом розрахунку з бюджетом. З метою спрощення складання, подання та перевірки податкової звітності варто впровадити єдину універсальну програму розрахунку сум податків та зборів суб'єктів господарювання, яка б могла працювати на основі первинних даних таких суб'єктів та автоматизовано розраховувати відповідний консолідований платіж до державного бюджету на кожну звітну дату (місяць, квартал, півріччя, рік) зі змогою доповнювати програму реквізитами.

Для полегшення формування, подання, а головне сплати єдиним дорученням на єдиний рахунок податкових зобов'язань платниками податків необхідно усунути недоречності з великою кількістю видів декларацій із кожного податку та зменшення кількості звітних податкових періодів. При чому сплату податків можна здійснювати одним платежем чи авансовими платежами за податковими періодами, вказаними у Податковому кодексі України. Також можемо зазначити, що наявність єдиного державного інформаційного реєстру стосовно даних про громадян, нерезидентів, платників податків, об'єкти оподаткування з доступом до нього органів державної влади, прокуратури, місцевого самоврядування, правоохоронних органів, фізичних та юридичних осіб отримують ряд переваг як для органів державної влади (можливість оперативно отримувати достовірну інформацію, не вимагаючи від громадян різноманітних довідок), так і для громадян (економія часу) дасть перевагу як для платників податків, так і для всіх державних виконавчих органів. Поряд із функціонуванням електронного кабінету платника податків консолідована податкова звітність призведе до ще більшого підвищення податкової свідомості платників податків та ефективного використання наявних ресурсів.

Ці та інші пропозиції можливо реалізувати за допомогою програми побудови консолідованої звітності сплати податків до бюджетів. Важливим елементом стане консолідація звітності, яка враховуватиме сплату загальнодержавних, місцевих податків і зборів, а також соціальних внесків до бюджету. Таку звітність пропонуємо подавати до контролюючих органів та Державної казначейської служби, а витяг з консолідованої звітності із зазначеними рахунками – до банківської установи, яка обслуговує платника.

Отже, Державна фіскальна служба матиме можливість здійснювати перевірку правильності нарахування та повноти сплати податків платником, Дер-

жавна казначейська служба – розподіляти всю суму сплати податків за напрямками відповідних рахунків бюджетної класифікації доходів. Відкриття рахунку консолідованої сплати – здійснити у порядку, зазначеному в Наказі Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку відкриття та закриття рахунків у національній валюті в органах Державної казначейської служби України» від 22 червня 2012 р. № 758 [3].

Пропонуємо приблизний вигляд розрахунку консолідованої суми податків та зборів до державного та місцевих бюджетів (див. рис. 2).

Як бачимо, консолідована звітність розраховується на основі таблиці з рисунку 2. Однак варто забезпечити такій програмі обрахунку консолідованої суми податків та зборів можливість електронного прикріплення допоміжних файлів, які слугують при розрахунку зазначеної суми. Така програма повинна базуватися на системі класифікаторів (довідників), необхідних для розрахунку податків і зборів, що забезпечить автоматичний витяг інформації з них та зручні умови роботи з програмою. Колонка «пільги» повинна бути забезпечена автоматичним вибором пільгової категорії платника, з постійним оновленням правових критеріїв до надання податкових пільг.

Також варто забезпечити кожного платника податків можливість придбати таку автоматизовану програму з одночасним прикріпленням до неї електронного цифрового підпису. Найкращим вирішенням цього питання буде розробка програми на основі системи Електронного кабінету платника податків з можливістю формування податкової звітності в режимі реального часу.

Однак необхідно також звернути увагу на платників податків, які використовують спрощену систему оподаткування. У такому разі варто ввести у програму розрахунку можливість вибору відповідної системи оподаткування (див. рис. 3).

Рис. 3. Крок перший – «Вибір системи оподаткування платником податків та зборів»

Звичайно, що наступним кроком має бути заповнення всієї необхідної інформації про платника податків та зборів, а саме: назва платника податків і зборів, ідентифікаційні номери, код ЄДРПОУ, адреса юридичної особи, зазначення інформації про філії, якщо вони наявні, номер телефону, факсу, інформація про керівника та головного бухгалтера тощо.

Створення такої програми забезпечить скорочення витрат часу на оформлення, подання податкової звітності платником та на полегшення перевірки правильності даних органами Міністерства доходів і зборів України.

Отже, консолідована податкова звітність буде кроком до полегшення роботи між податковими органами та платниками податків, а також між податковими органами та іншими державними органами

у разі зберігання фінансової, консолідованої податкової, статистичної та іншої спеціальної звітності в одному банку даних з відкритим доступом до нього державних органів. Тобто відбуватиметься економія часу і бюджетних затрат на систему оподаткування.

**Висновки.** Важливим кроком у покращенні сервісу платників податків та полегшенні процесу звітування платників є уніфікація норм заповнення податкової звітності. Це питання дозволить вирішити саме запровадження нової технології подання податкової звітності.

Зокрема, перевагами введення «єдиної декларації» можуть бути:

- застосування найбільш ефективної, прозорої та простої системи сплати податків – Єдиного рахунку, що дозволяє платникам податків одним платіжним дорученням сплатити грошові зобов'язання з усіх податків та зборів, обов'язкових йому до сплати, та стовідсотково запобігає помилкам при перерахуванні коштів;

- мінімізація затрат часу при складанні податкової звітності платниками податку;

- мінімізація фінансових та людських ресурсів при складанні, опрацюванні та поданні податкової звітності платниками податків до податкових органів;

- акумулювання податкової звітності та іншої внутрішньої і зовнішньої податкової інформації у Єдиному банку даних податкової інформації;

- спрощення складання, подачі та сплати податків та зборів платниками податку;

- самостійний контроль платниками податку за поточною власною ситуацією щодо сплати, нарахування, заборгованості та переплати сум податків та зборів;

- можливість нагадування про сплату податків контролюючими органами платникам податків та офіційного листування платників податків з податковими органами та отримання безкоштовних консультацій за допомогою телекомунікаційних систем;

- введення єдиної декларації, а отже, і єдиного звітного періоду сприятиме зменшенню порушення податкового законодавства з боку платників податків;

- можливість автоматичного формування квартальної, піврічної та річної податкової звітності за даними місячної звітності платниками податків;

- зменшення ймовірностей виникнення заборгованостей за різними видами податків з одночасною переплатою по інших;

- зменшення помилковості перерахування сум нарахованих податків і зборів платниками податків на помилкові рахунки до Державної казначейської служби України;

- автоматичний вибір системи оподаткування (загальної чи спрощеної), що за допомогою розробленої програми зменшить ймовірність неправильного тлумачення податкового законодавства платниками податків;

- зменшення кількості податкових декларацій та додатків до них, що зменшить кількість випадків неправильного обрання форм податкової звітності;

- відсутність необхідності подавати заяви у письмовій формі до податкових органів для отримання необхідної інформації про реєстрацію платника

податків, сплату сум податків та зборів чи зняття з реєстрації платника податку;

- можливість отримувати засобами телекомунікації останні оновлення податкового законодавства, пояснень, попереджень та іншої інформації від податкових органів;

- можливість ефективної та швидкої камеральної та документальної безвиїзної перевірки податкової звітності контролюючим органом;

- можливість більш якісної та швидкої взаємодії державних виконавчих органів з відсутність необхідності подання заявок для отримання необхідної інформації між ними;

- зменшення кількості працівників податкових органів, які орієнтуються на здійснення контролю та проведення різного роду перевірок податкової звітності, а тим самим підвищення можливості збільшення кількості працівників-консультантів тощо.

Отже, консолідована сплата податків – є одним з найкращих рішень підвищити ефективність роботи як платників податків, так і контролюючих органів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Про державну фіскальну службу України від 21.05.2014 р. № 236 : постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Про затвердження Порядку відкриття та закриття рахунків у національній валюті в органах Державної казначейської служби України від 22.06.2012 р. № 758 : наказ Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
4. Про Міністерство доходів і зборів України від 18.03.2013 р. № 141/2013 : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
5. A World Bank Group Flagship Report: Doing Business 2015 Going Beyond Efficiency. 12th edition. [online] Available at: <http://www.doingbusiness.org>.
6. World Bank Group: Paying Taxes 2014: The global picture. [online] Available at: <http://www.pwc.com>.
7. World Bank Group: Paying Taxes 2015: The global picture. [online] Available at: <http://www.pwc.com>.
8. Бідюк О.О. Адміністрування податків: міжнародний досвід та українські реалії / О.О. Бідюк // Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду : зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу. – 2012. – С. 25–29.
9. Дюрядін В.П. Система сплати податків у Швеції / В.П. Дюрядін // Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду : зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу. – 2012. – С. 52–57.
10. Жернаков М.В. Економіко-правовий аналіз адміністрування податків: європейський досвід / М.В. Жернаков // Фінансове право. – 2012. – № 1(19). – С. 15–17.
11. Кармаліта М.В. Вагомі кроки на шляху реформування системи сплати податків та зборів в Україні / М.В. Кармаліта // Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду : зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу. – 2012. – С. 61–65.
12. Сідельникова Л.П. Диспропорції податкової складової бюджетних ресурсів держави та шляхи їх усунення / Л.П. Сідельникова // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – № 23. – С. 183–188.
13. Офіційний сайт інформаційно-аналітичного порталу Українського агентства фінансового розвитку «Україна фінансова» Міндоходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufin.com.ua>.
14. About.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://taxes.about.com/od/taxplanning/ht/estimated\\_taxes.htm](http://taxes.about.com/od/taxplanning/ht/estimated_taxes.htm).



УДК 336.63

Лактіонова О.А.

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри фінансів і банківської справи  
Донецького національного університету

## ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ГНУЧКОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена методології оцінки фінансової гнучкості домогосподарств як маневреного потенціалу в разі впливу фінансових шоків. Оцінку гнучкості домогосподарств в Україні у 2003–2014 рр. здійснено за показниками трьох компонентів – доходів, витрат, активів і зобов'язань. Її рівень, визначений на основі можливостей розширення доходної бази домогосподарств, її вихідної стабільності, можливостей безпечного зменшення окремих видів витрат, спроможності застосування грошових та інших видів фінансових резервів і накопичень, наявності запасу боргового навантаження, порівняно із аналогічними характеристиками країн – учасниць ОЕСР.

**Ключові слова:** фінансова гнучкість, домогосподарства, фінанси домогосподарств, заощадження домогосподарств, боргове навантаження домогосподарств.

### Лактіонова А.А. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ГИБКОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена методологии оценки финансовой гибкости домохозяйств как маневренного потенциала в случае воздействия финансовых шоков. Оценка гибкости домохозяйств в Украине в 2003–2014 г. осуществлена по показателям трех компонентов – доходов, расходов, активов и обязательств. Ее уровень, определенный на основе возможностей расширения доходной базы домохозяйств, ее исходной стабильности, возможностей безопасного уменьшения отдельных видов расходов, способности применения денежных и других видов финансовых резервов и накоплений, наличия запаса долговой нагрузки, сопоставлен с аналогичными характеристиками стран – участниц ОЭСР.

**Ключевые слова:** финансовая гибкость, домохозяйства, финансы домохозяйств, сбережения домохозяйств, долговая нагрузка домохозяйств.

### Laktionova O.A VALUATION OF FINANCIAL FLEXIBILITY OF HOUSEHOLDS IN UKRAINE

The article is devoted to the methodology for assessing the financial flexibility of households as the maneuvering capacity in the case of exposure to financial shocks. Evaluation of flexibility of households in Ukraine in 2003–2014 years. carried out in terms of three components – income, expenses, assets and liabilities. Its level is determined based on the possibilities of expansion of the revenue base of households, its initial stability, features safe reduction of certain types of spending, the ability to use money and other forms of financial reserves and savings, available stock of debt burden, it is associated with the same characteristics of countries – participants of the OECD.

**Keywords:** financial flexibility, household finance, household savings, household debt burden.

**Постановка проблеми.** Фінансові відносини домогосподарства набувають великого значення у соціально-економічному розвитку суспільства. Дослідження фінансів домогосподарств, їх фінансових відносин та інтересів мають бути пріоритетними, оскільки зростання добробуту кожної окремої людини укріплює всю систему держави та зменшує негативні прояви, які притаманні кожній сфері, де взаємодіють різні економічні суб'єкти. Фінансова безпека домогосподарств і, відповідно, їх маневрений потенціал в умовах циклічного розвитку економіки із зростанням тривалості та глибини кризових і рецесійних процесів є ключовими характеристиками стійкості усієї фінансової системи, основою її розвитку.

В Україні налічувалося на кінець 2013 р. близько 16,9 млн домогосподарств. Їх частка у первинному розподілі ВВП складає 50%, 71,4% ВВП – це кінцеві споживчі витрати домогосподарств. Домогосподарства основними постачальниками внутрішніх фінансових ресурсів у країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження сучасних тенденцій функціонування домогосподарств посідають чільне місце в колі інтересів С. Белозьорова, О. Боуера, Н. Героніної, В. Глухова, Дж. Касадо, Т. Кізіма, І. Санько, В. Суркіна, С. Юрія та ін.

Актуальність питання фінансової неспроможності або безпеки (*financial fragility*) домогосподарств внаслідок фінансової кризи визначили певний інтерес вчених до оцінки фінансової спроможності домашніх господарств в разі фінансових шоків впливів. До таких досліджень варто віднести праці А. Лусарді [1], П. Туффано, Е. Ворсінгтона [2], М. Амбудіа та

ін. [3], Н. Албасета і П. Ліндера [4], Р. Херральда і К. Кауко [5], М. Персона [6], С. Зачковскі і Д. Заковскі [7] та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка фінансової гнучкості домашніх господарств на основі визначення трьох компонентів маневреного потенціалу – доходів, витрат, активів і зобов'язань населення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під час оцінки гнучкості фінансового забезпечення домашніх господарств необхідно керуватися такими положеннями:

1) спроможність домашніх господарств до ефективно фінансової адаптації залежить від можливостей розширення їх доходної бази, її вихідної стабільності, можливостей безболісного зменшення окремих видів витрат, без порушення при цьому можливостей задоволення мінімальних потреб, спроможності застосування грошових та інших видів фінансових резервів і накопичень, наявності запасу боргового навантаження. Відповідно, визначимо агреговані структурні елементи оцінки гнучкості як гнучкість фінансів домогосподарств відповідно до їх доходів, витрат, активів і зобов'язань;

2) гнучкість фінансів домогосподарств буде тим вище, чим:

- вище рівень задоволення мінімальних прожиткових потреб населення, нижче рівень бідності та менше рівень розшарування та соціальної нерівності у суспільстві,

- вище рівень загальної соціалізації ВВП відповідно до співвідношення заробітної плати та розміру останнього;

- вище частка підприємницького доходу та доходу від самозайнятості, доходів від власності;
- нижче частка споживчих витрат домашніх господарств у структурі їх загальних витрат, у тому числі частка витрат на житло, газ, воду та електроенергію;
- вище частка вкладень у фінансові і нефінансові активи у витратах домашніх господарств;
- вище загальний рівень заощаджень населення;
- менше рівень боргового навантаження на домашні господарства;
- краще стан грошових резервів.

3) оцінку гнучкості доцільно провести на основі оцінки факторів її формування, та результатів її реалізації. Об'єктом оцінки у цієї статті є саме перший підхід.

Аналіз вихідних показників гнучкості фінансів домогосподарств за їх доходами свідчить про їх загальне покращення у період після фінансово-економічної кризи 2011–2014 рр. – 7 із 9-ти показників набули в цей час своїх найкращих значень за останні три роки. Так, суттєве покращення відбулося у задоволенні мінімальних прожиткових потреб населення – рівень бідності з 65% у 2003 р. опустився до 8-9% населення, перевищення доходів домогосподарства над прожитковим мінімумом також досягло майже двократного розміру та зросло майже у 3 рази, зменшилася і диференціація населення за доходами – співвідношення доходів найбагатших та найбідніших скоротилося з 7 до 5 разів. Між тим, є і негативні тенденції – у 2014 р. на 4 в.п. впали середні доходи домогосподарства до прожиткового мінімуму, на 1 в.п. підвищився рівень бідності, зменшилися середні доходи домогосподарств до їх середніх витрат, скоротився рівень соціалізації ВВП разом із паралельним негативним підвищенням частки заробітної плати у ресурсах домогосподарств. Низькою залишається і частка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості у доходах домогосподарств.

Про особливу роль у механізмі досягнення гнучкості та, відповідно, динаміку різних доходів свідчать і агреговані показники фінансових ресурсів сектора домогосподарств. У динаміці доходів закономірно більш стабільною є заробітна плата та соціальні допомоги як більш інерційні джерела (їх кое-

фіцієнт варіації склав відповідно 0,51 та 0,52). Разом з тим вони зазнали більшого зниження під час світової фінансової кризи – у 2009 р. зниження доходів у вигляді заробітної плати склало 31 в.п. у порівнянні із 2008 р., у 2014 р. їх абсолютна величина навіть знизилася на 3%, посилившись впливом аналогічного падіння соціальних виплат. Порівняно з цим доходи від власності, прибуток та змішаний дохід у 2014 р. зросли на 6%, а їх коефіцієнт варіації склав 72%. Виконуючи роль своєрідного резерву, що підтверджується динамікою, в Україні доходи від власності, підприємницький дохід та дохід від самозайнятості все ж не можуть сформувати повноцінний буфер – їх частка залишається досить незначною – на заробітну плату та соціальні виплати приходиться майже 80% всіх джерел. Підтвердження цьому виступають показники покриття витрат на придбання товарів та послуг різними видами доходів (рис. 1). Так, дефіцит покриття придбання товарів та послуг у 2014 р. склав більше 673 млрд грн, із урахуванням прибутку, змішаного доходу та доходу від власності – 341 млрд грн. Цей дефіцит покривається тільки за рахунок соціальних допомог та поточних трансфертів. Отже, для повного покриття вказані джерела доходів повинні збільшитися майже у два рази. Слід також додати той факт, що збільшення дефіциту за умови врахування доходів від власності, прибутку та змішаного доходу, відбувалося більшими темпами у порівнянні із дефіцитом, із покриттям тільки за рахунок заробітної плати. Отже, зростання зазначених додаткових доходів відбувалося меншими темпами за збільшенням потреби.

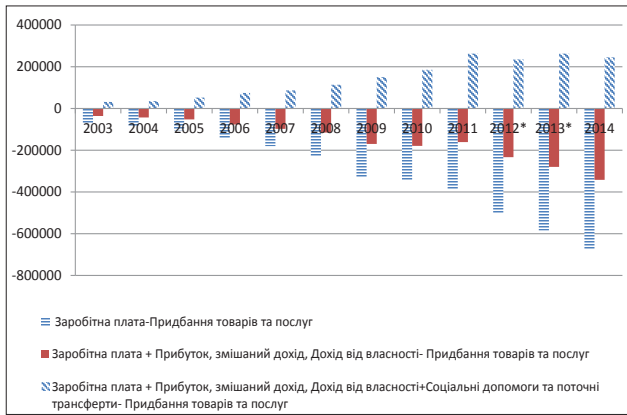
Для визначення інтегрованого показника гнучкості фінансів домогосподарств відповідно до їх доходів здійснимо нормування вказаних вихідних показників відповідно до їх середніх значень по країнах ОЕСР [9]. Вибір саме середнього значення, а не використання максимальних та мінімальних величин для нормування, засновується на високій варіативності значень по країнах вибірки (табл. 1).

Порівняння та нормування показників, що характеризують гнучкість домогосподарств за їх доходами у 2003–2014 рр., із аналогічними по країнах ОЕСР свідчить про той факт, що тільки декілька з показників виявилися кращими за середню тенденцію країн вибірки. Серед них – показники рівня задо-

Таблиця 1

**Максимальні, мінімальні та середні значення показників гнучкості фінансів домогосподарств відповідно до їх доходів країн ОЕСР**

	Мінімум	Максимум	Середнє
Рівень бідності (частка населення, із загальними доходами нижчими прожиткового мінімуму)	Чехія – 0,058, Данія – 0,057	Австралія – 0,14, Іспанія – 0,144, Чилі – 0,188, Естонія – 0,128	0,11
Співвідношення доходів 10% найбагатших до 10% найбідніших	Норвегія, Швеція	Мексика – 27, Туреччина, США, Ізраїль – 14	9
Частка доходів від підприємницької діяльності та само зайнятості у доходах домогосподарств	Естонія – 0,02, Швеція – 0,04, США – 0,06, Норвегія – 0,08	Чилі – 0,54, Туреччина – 0,44, Корея – 0,35, Чехія – 0,24	0,17
Частка доходів від власності	Швеція – 0, Словенія, Естонія – 0,01, Польща – 0,02	Фінляндія – 0,11, Німеччина, Данія, Люксембург – 0,05	0,05
Частка заробітної плати до ВВП	Туреччина – 0,49, Болгарія – 0,52	Великобританія – 0,71, Данія – 0,70, Нідерланди, Німеччина – 0,69	0,617
Частка заробітної плати в доходах домогосподарств	Угорщина, Данія – 0,6, Австрія – 0,61, Франція – 0,63, Фінляндія – 0,63	Естонія – 0,795, Люксембург, Польща – 0,73, Німеччина – 0,69	0,66
Частка соціальних допомог в доходах домашніх господарств	Корея – 0,06, Нідерланди, Австралія – 0,13, Чилі, Швейцарія – 0,16	Угорщина – 0,78, Греція – 0,45, Італія – 0,52, Франція – 0,44, Австрія – 0,42	0,29



**Рис. 1. Покриття потреби у придбанні товарів та послуг за рахунок різних видів доходів**

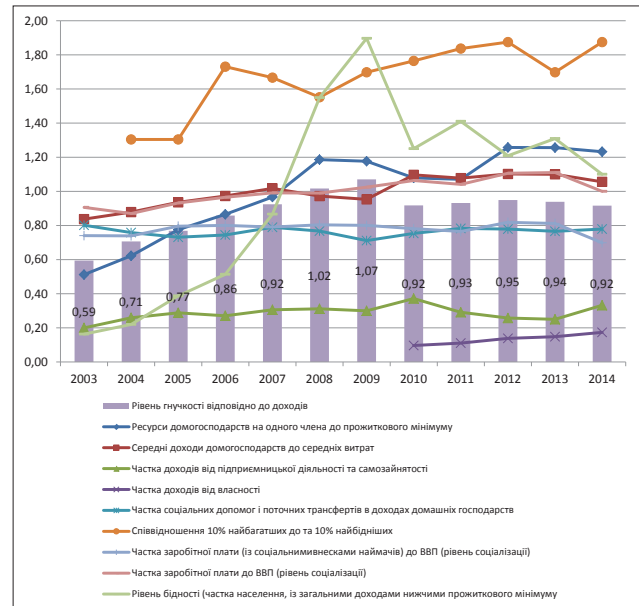
Джерело: розраховано за даними [8]

волення мінімальних прожиткових потреб населення (рис. 2). Незважаючи на стрімке підвищення рівня бідності в Україні останнім часом, на кінець 2014 р. його значення (10%) було нижчим за середній по країнах ОЕСР (11%).

Більш позитивне відхиленням має показник диференціації доходів населення (їх співвідношення за найбагатшими та найбіднішими). Разом із тим, враховуючи високий рівень гінзації економіки України, цей показник не є достатньо репрезентативним. Про виконання необхідної умови наявності гнучкості – задоволення мінімальних потреб, свідчать і значення показників відношення доходів домогосподарства до прожиткового мінімуму та співвідношення доходів на витрат домогосподарств.

Важливою умовою гнучкості доходної бази домогосподарств є її відповідна структура. Так, середнє значення показника підприємницького доходу домогосподарств та доходу від самозайнятості у країнах ОЕСР майже у три рази вище ніж в Україні та складає 17%. Нижчими за українські мають такі доходи тільки домогосподарства Швеції і Естонії. Обидві ці країни мають дуже високу частку заробітної плати у доходах та значні соціальні трансферти. У 1,5 рази вищими за середній у країнах ОЕСР є показник соціальних допомог, які виконують роль компенсаційного механізму для доходів домогосподарств, але має високі фінансові обмеження під час застосування. Отже, збільшення їх частки є негативним фактором для фінансової гнучкості домогосподарств у середньостроковій і довгостроковій перспективі. Найвищими серед країн ОЕСР вони є у Греції, Угорщині, Італії – країнах із наявними проблемами в сфері державних фінансів.

Деяку іншу інтерпретацію від характеристики зміни показника частки оплати найманої праці у доходах домогосподарств має показник їх частки у ВВП. Зважаючи на тенденцію поступового зниження останнього у світі серед науковців зараз йде жвава дискусія про можливі негативні наслідки цього явища. Так, за останні 20 років частка таких доходів у країнах ОЕСР знизилася у національному доході з 66,1% до 61,7%. Оплата праці вважається, з одного боку, найбільш стабільним показником структури національного доходу, з іншого, є основним джерелом споживчого попиту. Отже, його зменшення є ознакою загрози стійкості економічного зростання та розвитку. Відповідно до результатів досліджень спеціалістів Міжнародної організації труда, 1% зниження у частці оплати праці у національному доході



**Рис. 2. Нормовані показники фінансової гнучкості відповідно до доходів домогосподарств**

впливає на суттєве негативне зниження споживання населення: за виключенням Аргентини, Австралії та Південної Африки, усі країни в цілому зазнають 0,3% падіння споживчих витрат відповідно до 1% зниження частки доходів від оплати праці у ВВП. У країнах зі значною кількістю населення і, відповідно значним внутрішнім ринком (країни Єврозони, Китай, Мексика, Туреччина, США), таке падіння призводить до навіть більшого зниження споживання – 0,4-0,5% [11]. Зважаючи на те, що в Україні значення показника соціалізації ВВП на чверть менше за середнє по країнах ОЕСР, а також маючи на увазі його тенденцію до зниження, високу чисельність населення та падіння попиту на імпорт в результаті валютної кризи, можна впевнено прогнозувати подальше звуження внутрішнього споживання із наступними негативними наслідками для економічного розвитку.

Враховуючи сукупність характеристик гнучкості фінансів домогосподарств за їх доходами, на основі їх середньозваженого значення розраховано інтегральний показник гнучкості, який вказує на вичерпування потенціалу адаптації домогосподарств із позиції використання ними доходної бази, що вказує на необхідність її реструктуризації за допомогою більш ефективного застосування оподаткування та механізмів детінізації економіки.

Гнучкість фінансів домашніх господарств також визначається раціональною структурою їх витрат. В якості резервів раціоналізації таких витрат в разі необхідності є зниження, в першу чергу, вкладень у фінансові і не фінансові активи (скорочення накопичень) – неспоживчих витрат, а також окремих статей споживання, які не є предметами першої необхідності.

Треба зазначити, що номінальна величина споживчих витрат домашніх господарств в Україні в останні три роки повільно знижувалася – індекс зростання у 2014 р. вже дорівнював нулю, у 2015 р. прогнозується його від'ємне значення. Така тенденція відображає процес повільного пристосування домашніх господарств до посилення інфляційних процесів, зниження темпів зростання реальних доходів – у 2014 р. він впав до 6% річних.

Показник частки споживчих витрат у ВВП є важливим драйвером і, отже, індикатором економічного розвитку. У посткризовому періоді частка споживчих витрат у ВВП суттєво зросла – з 63% у 2008 р. до 71% у 2014 р. Середнє значення цього показника по країнах у 2012 р. склало 61,8% із найбільшими у Швейцарії, Греції, Великобританії, Туреччині та США (табл. 2). Разом із тим таке зростання може відбутися як за рахунок збільшення споживчого попиту, так і на основі зменшення ВВП. Отже цей показник вказує на загальну тенденцію зміни значимості цих витрат для економіки – його високі значення можуть свідчити не тільки про неефективність використання споживчих витрат як драйвера розвитку, але і його вичерпування.

Більш красномовно про адаптаційні можливості домашніх господарств свідчить показник частки споживчих витрат до загальної їх величини. В Україні ці витрати за останні 10 років практично не знижувалися менше 90%, спостерігається і їх негативна тенденція збільшення у 2014 р., що визначає обмежені можливості маневру за рахунок коригування накопичень.

Іншим показником структури витрат домогосподарств, що вказує на наявність резервів коригування споживчих витрат, є частка витрат на харчування. В Україні ці витрати до фінансової кризи 2009 р. перевищували 50% споживання, у 2014 р. вони склали 48%, підвищившись на 1 в.п. порівняно із попереднім періодом. Таке значення майже у 5 разів перевищує середній рівень показника по країнах ОЕСР, та більше ніж у 2 рази – максимальні.

У цьому аспекті заслуговує на увагу динаміка зміни різних витрат у країнах ЄС внаслідок фінансової кризи 2008 р. Найбільш стабільними або найменшого коригування зазнали витрати на харчування (-1%), витрати на освіту (+0,1%), оренда житла (+2%). Найбільшого зниження або економії зазнали такі споживчі витрати, як предмети довготривалого вживання (-5,2%), витрати на одяг (-4,9%), на відвідування ресторанів та готелів (-4,8%), електрику та газ (-1,8%) [12].

Показовою також є частка витрат на житло, воду, газ, електроенергію. В Україні вона з 4% у 2003 р. зросла до 11% у 2014 р. Саме ці витрати були в країнах ОЕСР суттєво більшими – їх середнє значення – 17,3%, максимальне мають такі країни, як Чехія, Великобританія, Фінляндія та Італія. Разом із тим імпорту газу за світовими цінами та низькі порівняні доходи домашніх господарств в Україні закладають основу перспективи негативного подальшого збільшення цих витрат і, отже, зменшення гнучкості фінансів домогосподарств за рахунок загальної економії витрат.

Вкладання коштів домогосподарствами у фінансові активи є не тільки способом формування резервів гнучкої адаптації у майбутньому, але і фактором отримання додаткових доходів. До фінансової кризи 2009 р. частка таких витрат в бюджеті домогосподарств досягала 9-10%, після якої вони не перевищували 3%, а в 2014 р. склали 2%. Це більше, ніж у 2 рази менше за значення показника у країнах ОЕСР та у 6 разів – за максимальні показники, які мають Корея (12,2%), Германія (8,2%) та ін. Нижчі показники мають тільки Норвегія і Естонія.

Розрахований аналогічний макроекономічний показник вкладень домогосподарств у фінансові активи до доходів (який може приймати від'ємні значення в разі перевищення вилучення коштів з фінансових активів) має трохи більші значення – його величина у 2014 р. склала 5%. Треба відзначити, що навіть у період світової фінансової кризи у 2008–2009 рр. вкладення домашніх господарств в Україні не прийняли від'ємних значень. У той же час протягом тривалого періоду відтік капіталу з фінансових активів спостерігався у Великобританії, Естонії, Фінляндії, Ірландії, Канаді. Одним із факторів такої тенденції є реалізація процесу делевериджу із зниженням боргового навантаження у всіх секторах економіки та відповідним зниженням притоку позикового капіталу.

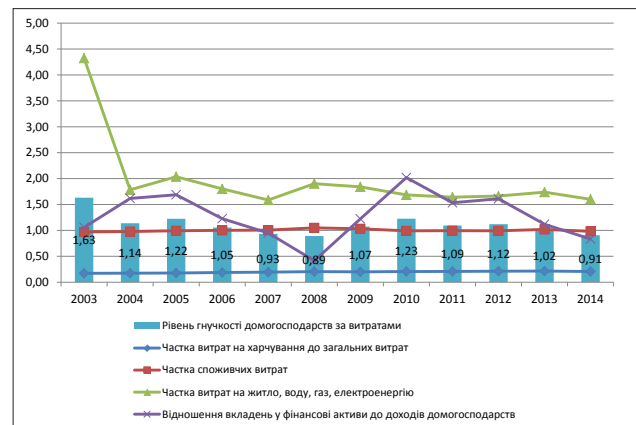


Рис. 3. Нормовані показники фінансової гнучкості відповідно до витрат домогосподарств

Розрахований рівень гнучкості фінансові в домогосподарств на основі їх витрат свідчить про його стійку тенденцію зниження з 2010 р. У 2014 р. його значення впало менше одиниці.

Гнучкість фінансів домогосподарств значною мірою визначаються не тільки величиною та структурою притоку та відтоку грошових ресурсів, а й накопичених резервів та зобов'язань – балансу акти-

Таблиця 2

Максимальні, мінімальні та середні значення показників гнучкості фінансів домогосподарств відповідно до їх витрат країн ОЕСР, ЄС

Показник	Мінімум	Максимум	Середнє
Частка витрат на харчування до загальних витрат	Великобританія – 0,09, Австрія – 0,1, Данія – 0,11	Польща – 0,19, Португалія – 0,16	0,13
Частка витрат на житло, воду, газ, електроенергію	Чехія – 0,214, Великобританія – 0,208, Фінляндія – 0,197, Італія – 0,191	Норвегія – 0,138, Португалія – 0,142, Бельгія – 0,168	0,173
Частка споживчих витрат у ВВП	Норвегія – 0,41, Нідерланди – 0,45, Чехія – 0,48, Данія – 0,49	Швейцарія – 0,77, Греція – 0,72, Великобританія, Чилі – 0,64, Туреччина – 0,69, США – 0,68	0,618
Відношення вкладень у фінансові активи до доходів домогосподарств	Фінляндія – (-0,059), Естонія – (-0,041), Норвегія – (-1,1), Греція – 0	Корея – 0,122, Португалія – 0,097, Германія – 0,082	4,64

вів і боргів. Формування фінансових заощаджень внаслідок соціальної спрямованості фінансових відносин є однією із найважливіших їх функцій. В разі впливу фінансових шоків заощадження виконують роль ліквідного резерву для задоволення додаткових потреб домогосподарств. Теоретичною основою цього явища складає мотив застереження, який за свідченням вчених складно виокремити та оцінити [12]. Разом із тим окремими вченими виявлено незначну частку заощаджень, сформованих саме відповідно до цього мотиву – до 10% вартості [13]. Більш пізні дослідження свідчать про більшу частку таких заощаджень – до 50% від їх загальної вартості [14]. З нашої точки зору, майже абсолютна ліквідність таких резервів дозволяє застосовувати їх за будь-якими напрямками, що дозволяє долучити до оцінки гнучкості весь об'єм фінансових активів.

Відсутність складання балансу фінансових і нефінансових активів за секторами економіки в Україні унеможливило повну оцінку накопиченого капіталу домашніми господарствами. Разом із тим така оцінка можлива у частині грошових заощаджень на рівні банківської системи, які традиційно займають переважну частку заощаджень населення в країні, на відміну від країн із розвинутим фінансовим ринком. Так, найбільша частка депозитів у загальних фінансових резервах населення у країнах – учасницях ОЕСР складає не більше 65%, що характерно для таких країн, як Словаччина (64,8%), Чехія (55,7%), Австрія (45,7%). Найменшою вона є у Чилі – 13,1%, США – 13,7%, Швеції – 16,6%, Ізраїлі – 22,1%. Це вказує на їх більшу диверсифікацію, як за інструментами вкладень, так і інститутів зберігання та накопичення резервів. Так, із адекватною банкам альтернативою у накопиченні коштів у вигляді пенсійних заощаджень є такі країни, як Австралія (52,9%), Чилі (46,8%), Данія (23,1%), Нідерланди (49%), Швейцарія (34%), США (31%). Найбільші вкладення домогосподарств в акції характерні для Швеції (32%), США (31%), Угорщини (30,4%), Чехії (20%).

Розрахований ступінь диверсифікації фінансових активів на основі індексу Херфіндала-Хіршмана відповідно до частки кожного із 5-ти видів (депозитів, облігацій, акцій, вкладень у взаємні і пенсійні фонди, компанії страхування життя) вказує на найбільший її рівень у США (2260), Бельгії (132), Данії (1993), Ізраїлі (1804), Італії (1990), Норвегії (2119) (рис. 4). Звертає на себе увагу і країна із мінімальним рівнем диверсифікації фінансових активів – Греція (5885), що відображає концентрацію заощаджень домогосподарств тільки у депозитах, та відповідну високу залежність фінансової безпеки домогосподарств від стійкості банківської системи цієї країни.

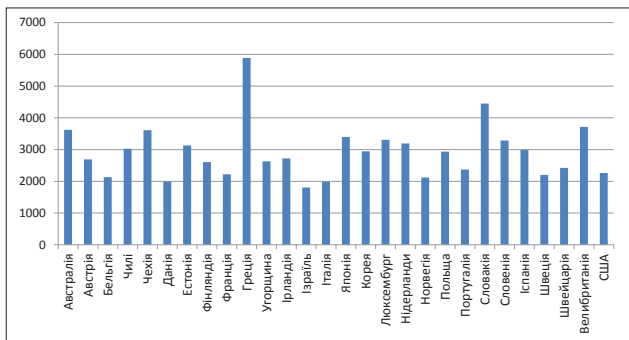


Рис. 4. Ступінь диверсифікації фінансових активів домогосподарств в країнах ОЕСР

Розраховано за даними [10]

Зростання диверсифікації знижує не тільки загальний ризик заощаджень, але і дає можливість отримання більш високого доходу із різних джерел, знижуючи тим самим навантаження на необхідну норму доходності вкладання коштів в банки. В цьому разі банки виконують свою природну роль – найбільш надійних інститутів вкладання коштів із відповідною невисокою доходністю.

Про рівень заощаджень свідчить також показник їх відношення до ВВП. В Україні він мав тенденцію до збільшення протягом майже всього досліджуваного періоду із максимумом у 2013 р., коли його значення склало 30%. У 2014 р. його падіння дорівнювало вже 3 в.п. Треба зазначити, що рівень домогосподарств заощаджень майже у 6 разів менше середнього співвідношення фінансових активів до ВВП у країнах ОЕСР, де воно складає 120%. Найбільшим воно є для Японії (334%), Канади (256%), Ізраїлю (228%). Близько 100% об'єму ВВП мають запаси фінансових активів домогосподарства Чехії, Угорщини та Норвегії, Словенії, Мексиці [9]. Отже, нагальною проблемою для України є не тільки збереження досягнутого рівня заощаджень, але і його збільшення за рахунок відновлення довіри до фінансової системи населення та залучення у фінансові активи незадіяних грошових коштів, що знаходяться у населення.

Досить неоднозначний вплив на фінансову гнучкість домогосподарств здійснює здійснення заощаджень в іноземній валюті. Зростання його вартості внаслідок підвищення курсу валюти та відповідний захист від інфляції, роблять таке заощадження більш привабливим та надійним напрямком заощаджень з точки зору домогосподарств і, відповідно, їх фінансової гнучкості. З іншого боку, такі фінансові активи збільшують ступінь доларизації економіки, підриваючи фінансову безпеку банків і, відповідно, негативним чином впливаючи на фінансову гнучкість домогосподарств. В Україні показник відношення депозитів населення в іноземній валюті мав тенденцію до збільшення – з 0,07 у 2008 р. від збільшився у 2 рази до 0,14. Разом із тим його зростання в останні два роки в більшій мірі пов'язано не із збільшенням вкладень (скорочення об'ємів нових вкладень в іноземній валюті домогосподарствами склало у 2012 р. – 16%, у 2013 р. – 66% [8]), а із номінальним збільшенням об'ємів внаслідок росту курсу іноземної валюти.

Обов'язковою компонентою в оцінці фінансової гнучкості домогосподарств є рівень їх боргового навантаження, яке може вимірюватися, як часткою витрат на обслуговування боргу у доходах (загальних витратах) домогосподарств, так і рівнем залишків боргових зобов'язань відносно їх доходів або ВВП.

Проблема боргу домашніх господарств у деяких країнах є дуже гострою та актуальною. Так, середнє боргове навантаження на домогосподарства (відносно їх доходів) в країнах ОЕСР склало в 2011 р. 135%. Найбільш високим воно було для Данії (331%), Нідерландів (302%), Ірландії (234%), Швейцарії (201%). При цьому Нідерланди і Греція зазнали найбільшого зростання за період 2006–2011 рр. – 46 та 39 в.п. відповідно. У той же час низці країн вдалося результативно провести делеверидж із зниженням боргового навантаження на доходи домогосподарств – на 20 в.п. в США, 16 в.п. – у Великобританії та 11 в.п. – у Германії.

Треба зазначити, що процеси делевериджу у світі проходять дуже повільно. Переважна більшість країн (80%) не тільки зберегли, а навіть збільшили

рівень боргового навантаження на домогосподарства на 7 трлн дол. США із 2007 р. до 40 трлн дол. США. Найбільшим було таке підвищення для Греції (20 в.п.), Китаю (18 в.п.), Швеції (18 в.п.), Туреччини (10 в.п.). Середній рівень боргу домогосподарств до ВВП у високорозвинутих країнах склав 80,7%, для тих, що розвиваються – 34,4%.

Боргове навантаження для домогосподарств в Україні у порівняннях із рівнем в високорозвинутих країнах не є високим. Його максимум відносно доходів населення прийшовся на 2008 р. (33%), із подальшим зниженням у посткризовому періоді до 12% в 2013 р. У 2014 р. внаслідок збільшення курсу валюти ця тенденція змінилася на протилежну із зростанням боргового навантаження на 2 в.п. Дещо вищим є його значення із вирахуванням соціальних виплат та допомог із доходів домогосподарств – у 2014 р. він склав 22% від таких доходів. Невисоким у порівнянні із середнім по країнах ОЕСР є значення боргу відносно ВВП. На відміну від попереднього показника, тенденція зміни боргу до ВВП характеризувалася поступовим підвищенням із максимумом у 2014 р. – 14%.

Останні дослідження проблеми боргу домогосподарств вказують на існування певного рівня боргового навантаження, перевищення якого підвищує вірогідність падіння платоспроможного попиту та генерує рецесію. За висновками вчених такий поріг для високо розвинутих країн складає для домогосподарств 85%. Для країн із ринками, що розвиваються, безумовно цей рівень буде на порядок нижчим. Треба зазначити, що загрозливим є не тільки саме значення боргу до ВВП, але і швидка зміна цього показника. Невелика варіація навколо тренду боргового навантаження збільшує на 10% ймовірність входження економіки в рецесію протягом наступного року. Якщо ж варіація перевищує 10%, відхилення від тренду збільшує вірогідність рецесії на 40%. Незважаючи на те, що таке швидке підвищення є рідким, воно спостерігалось у таких країнах, як Естонія, Іспанія, Великобританія, США.

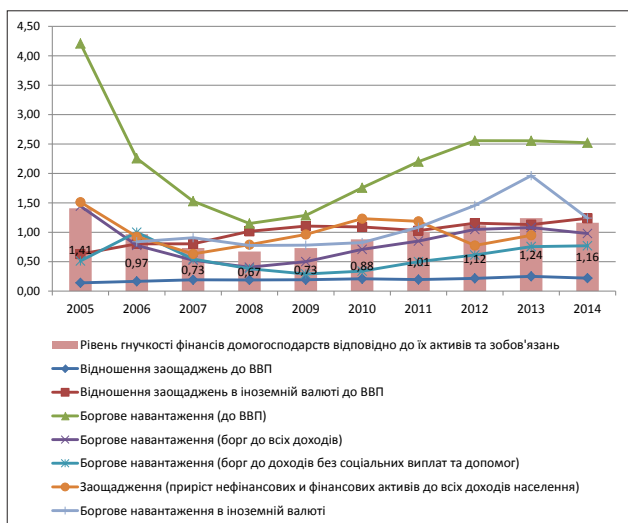


Рис. 5. Нормовані значення показників гнучкості фінансів домогосподарств в Україні відповідно до їх активів та зобов'язань

Розрахунок інтегрального показника рівня гнучкості фінансів домогосподарств відповідно до їх активів і зобов'язань на основі нормування вихідних показників дає загальне уявлення про накопиче-

ний потенціал можливостей вивільнення фінансових ресурсів або додаткового їх залучення населенням. Мінімальний рівень таких можливостей спостерігався у 2008 р. – він майже у 2 рази був нижчим за аналогічний у країнах ОЕСР. До 2013 р. відзначається повільне збільшення таких можливостей, перш за все за рахунок зменшення боргового навантаження. У 2014 р. цю тенденцію переломлено у бік зменшення потенціалу маневру домогосподарств на 8 в.п.

Отже, на відміну від досліджуваної вибірки країн, сектор домогосподарств в Україні із позиції ступеня боргового навантаження на макrorівні не є основним генеруючим фактором рецесійних процесів. Більш обтяженими із позиції боргу є вітчизняні сектори не фінансових корпорацій та державний сектор. Разом із тим незначний рівень гнучкості домогосподарств в частині їх доходів та витрат, одночасно із високою залежністю від фінансової спроможності банківських установ та держави, ставлять фінанси домогосподарств в досить турбулентне становище.

Інтегральний рівень фінансової гнучкості домогосподарств наведено на рисунку 6.

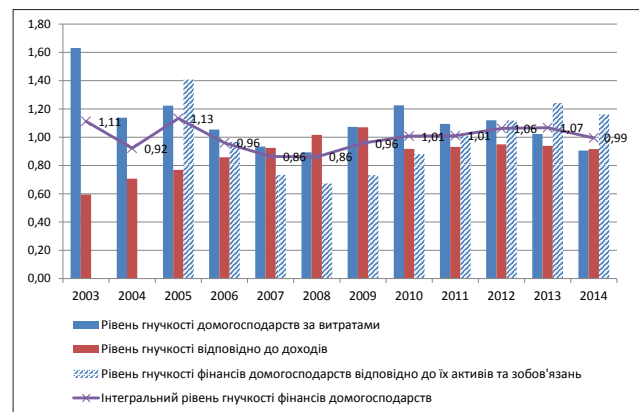


Рис. 6. Інтегральний рівень фінансової гнучкості домогосподарств

Аналіз інтегрального рівня фінансової гнучкості домогосподарств свідчить про таке:

- максимальний рівень гнучкості був сформований у 2005 р., надалі у результаті погіршення якості фінансових активів та збільшення зобов'язань домогосподарств 3 роки поспіль фінансова гнучкість знижувалася. У результаті відновлення довіри до банківської системи, регулювання фінансового ринку, з 2010 р. відбулося зростання інтегрального показника фінансової гнучкості;

- загрозливою виявляється негативна тенденція зниження усіх трьох компонентів фінансової гнучкості домогосподарств у 2014 р. як це відбулося у 2006 р. Показник гнучкості за рік впав на 8 в.п. більшою мірою за рахунок падіння якості та погіршення структури доходів та витрат населення. За обома компонентами рівень гнучкості фактично низився до їх значення у 2007 р.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lusardi A. "Americans' Financial Capability" Report prepared for the Financial Crisis Inquiry Commission, Washington (February). 2010. <http://www.nber.org/papers/w17103>.
2. Worthington A. 2003. "Emergency Finance in Australian Households: An Empirical Analysis of Capacity and Sources." Discussion Paper no. 163. Brisbane, Australia: Queensland University of Technology. <http://eprints.qut.edu.au/88001/8800.pdf>.

- Ampudia M. Financial fragility of Euro area households / Ampudia Miguel, Has van Vlokhoven, and Dawid Zochowski <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1737.en.pdf>.
- Albacete N. Household vulnerability in Austria – a microeconomic analysis based on the household finance and consumption survey /Albacete N., Lindner P., 2013 <https://ideas.repec.org/a/onb/oenbfs/y2013i25b2.html>.
- Herrala R. Household Loan Loss Risks in Finland – Estimations and Simulations with Micro Data”, Herrala R., and Kauko K., 2007. “Bank of Finland Research Discussion Papers 5/2007.
- Persson M., 2009. “Household indebtedness in Sweden and implications for financial stability – the use of household-level data”, BIS Papers No. 46. <https://ideas.repec.org/h/bis/bisbpc/46-14.html>.
- Zajączkowski S. and Zochowski D., 2007. “The distribution and dispersion of debt burden ratios among households in Poland and its implications for financial stability”, a chapter in Proceedings of the IFC Conference on “Measuring the financial position of the household sector”, Basel, 30–31 August 2006. – Volume 2, 2007, vol. 26, pp. 62–74.
- Офіційний сайт Державної служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- Офіційний сайт Організації економічного співробітництва і розвитку (OECD) <https://data.oecd.org/>.
- Global Wage Report 2012/13 Wages and equitable growth <http://www.ilo.org/>.
- Analysis of EU-27 household final consumption expenditure — Baltic countries and Greece still suffering most from the economic and financial crisis <http://ec.europa.eu/eurostat/>.
- Lusardi A. Financially Fragile Households: Evidence and Implications / Annamaria Lusardi, Daniel Schneider, Peter Tufano 2011 <http://www.nber.org/papers/w17072>.
- Skinner J. Risky Income, Life Cycle Consumption and Precautionary Saving / Skinner Jonathan. Journal of Monetary Economics 1988. “22, no. 2: 237–55.
- Carroll C. How Important Is Precautionary Saving? /Carroll, Christopher D., and Andrew A. Samwick. 1998. “Review of Economics and Statistics 80, no. 3: 410–19.

УДК 336.225.6

**Луценко І.С.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Одеського національного економічного університету

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті висвітлено методичний підхід до оцінювання рівня податкової безпеки держави як стратегічної складової фінансової безпеки України. Визначено індикатори оцінювання рівня податкової безпеки держави та їх порогові значення.

**Ключові слова:** податки, податкова система, податкова безпека держави, фінансова безпека.

### Луценко І.С. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНИВАНИЮ УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье освещен методический подход к оценке уровня налоговой безопасности государства как стратегической составляющей финансовой безопасности Украины. Определены индикаторы оценки уровня налоговой безопасности государства, а также их пороговые значения.

**Ключевые слова:** налоги, налоговая система, налоговая безопасность государства, финансовая безопасность.

### Lutsenco I.S. METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE LEVEL OF TAX SECURITY OF THE STATE

In the article was illuminated the methodical approach to the assessment of the tax state security as a strategic component of the financial security of Ukraine. The indicators were defined evaluation of tax security and their thresholds.

**Keywords:** taxes, tax system, tax state security, financial security.

**Постановка проблеми.** На початку 2015 р. у проголошеній Президентом України стратегії сталого розвитку «Україна-2020» одним з векторів розвитку держави є проведення податкової реформи, метою якої є побудова такої податкової системи, яка повинна, по-перше, стати простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків; по-друге, створювати необхідні умови для сталого розвитку національної економіки; по-третє, забезпечувати достатнє наповнення доходів Державного бюджету України і місцевих бюджетів. У цьому контексті з метою контролю та оцінювання проведення результативності податкових реформ та їх впливу на забезпечення податкової безпеки держави актуалізуються питання щодо проведення об'єктивного, якісного та регулярного моніторингу рівня податкової безпеки держави. Тому розробка методичного підходу до оцінювання рівня податкової безпеки держави є актуальним та своєчасним.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми фінансової безпеки стали предметом досліджень багатьох вітчизняних учених-економістів:

О. Барановського, М. Єрмошенка, А. Сухорукова, В. Шлемка, І. Бенька, О. Ревака, Б. Кваснюка, Я. Жаліла, В. Мунтіяна, М. Медведкіної, О. Савицької та ін. Проте останнім часом набуває неабиякого розвитку інтерес науковців саме до однієї з її складових, а саме податкової безпеки держави. Серед вітчизняних економістів варто відзначити праці О. Баранецької, Ю. Бережної, М. Виклюк, В. Герасик, Ю. Іванова, В. Іщенко, В. Матвеевої, В. Мартинюка, Є. Медведкіної, Л. Петренко, Ю. Полянської, А. Соколовської та ін. У визначених працях науковців розкривається та обґрунтовується сутність податкової безпеки з точки зору різних рівнів її забезпечення, досліджуються окремі фіскальні показники, які дозволяють здійснити аналітичну характеристику стану податкової сфери України. Втім, високо оцінюючи накопичені наукові дослідження щодо податкової безпеки держави та враховуючи зміни в економіці України, варто відмітити, що вченими недостатньо приділяється увага щодо розробки методичних підходів до оцінювання рівня податкової безпеки держави як стратегічної складової фінансової безпеки України.

**Мета статті** – дослідження сутності податкової безпеки держави та визначення її місця у системі фінансової безпеки України, а також висвітлення методичного підходу до оцінювання рівня податкової безпеки держави за допомогою визначених індикаторів.

**Виклад основного матеріалу.** Узагальнюючи ряд наукових досліджень [1–5] щодо визначення місця податкової безпеки в складі фінансової безпеки, зазначимо, що в більшості наукових джерел податкову безпеку розглядають та включають до окремої ланки фінансової безпеки держави. На нашу думку, безперечно, податкова безпека є найважливішою складовою фінансової безпеки держави, оскільки вона впливає на забезпечення зростання ресурсного потенціалу для розвитку конкурентоспроможної національної економіки на засадах інвестиційного оновлення експортно-виробничого потенціалу, збереження цілісності фінансової системи, протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам держави. Водночас на законодавчому рівні податкову безпеку як складову фінансової навіть не виділяють, що є суттєвим недоліком. Прикладом є наявні методичні

рекомендації розрахунку рівня економічної безпеки держави, що розроблені фахівцями як Міністерства економіки України, так й Міністерства економічного розвитку і торгівлі України і затверджені відповідними наказами від 02.03.2007 р. № 60 «Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [6] та від 29 жовтня 2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [7]. Так, у визначених методичних рекомендаціях до фінансової безпеки відносять: банківську безпеку, безпеку небанківського фінансового сектору, боргову безпеку, бюджетну безпеку, валютну безпеку, грошово-кредитну безпеку. На нашу думку, перелік складових фінансової безпеки повинен бути доповнений податковим сегментом.

Визначаючи сутність самої податкової безпеки держави, необхідно зазначити, що у сучасній науці відсутнє не лише загальноприйняте визначення, а й єдине розуміння її сутності.

Так, аналізуючи наведені твердження науковців, які представлені у таблиці 1, погодимось з твердженнями М. Виклюк та В. Герасик, що у наукових колах податкову безпеку держави розглядають [10]:

- по-перше, як певний стан податкової системи, що забезпечує захист інтересів платників податків та суб'єктів, що задіяні у розподілі ВВП через механізм оподаткування;

- по-друге, як певну властивість системи, що здатна забезпечити своєчасність виконання податковою системою своїх функцій, та адекватність реагувати її на зміни податкової політики держави під впливом групи чинників;

- по-третє, як здатність протистояти ризикам та небезпекам, оптимізувати, а за окремих умов мінімізувати їх вплив на усіх учасників податкової безпеки.

Отже, на нашу думку, податковою безпекою держави є такий стан податкової



**Рис. 1. Методичний підхід до оцінювання рівня податкової безпеки держави**

Джерело: складено автором за результатами дослідження

Таблиця 1

**Узагальнення авторських підходів до визначення поняття «податкова безпека»**

Автори	Визначення поняття «податкова безпека»
В. Іщенко	Частина фінансової безпеки держави, яка визначається наявністю сформованої податкової системи, оптимальним рівнем оподаткування, що забезпечує достатнє наповнення за рахунок податкових надходжень дохідної частини бюджету для виконання державою своїх функцій, а також забезпечує розвиток реального сектору економіки та соціальний захист населення.
Ю. Іванов, Ю. Бережна	Інтегрована підсистема економічної безпеки, яка впливає на фінансове забезпечення всіх її складових: інноваційно-технологічної, імпоротної, інвестиційної, енергетичної, сировинно-ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної та міжнародно-інтеграційної безпеки.
М. Виклюк, В. Герасик	Стан податкової системи, який визначає гармонізацію процесу оподаткування та справляння податків за умови ефективного управління ризиками та загрозами, що виникають у податковій сфері, шляхом вжиття необхідних заходів з боку виконавчих органів для задоволення інтересів держави, суспільства та платників податків (суб'єктів господарювання, організацій, населення).
Л. Петренко	Стан податкової системи, який характеризується стійкістю і стабільністю всіх її елементів, що передбачає спроможність захищати економічні інтереси держави і протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, можливість реалізації і розвитку податкового потенціалу країни, ефективне використання конкурентних переваг податкової системи в умовах глобалізації
Д. Тихонов	Стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантоване надходження податкових платежів до бюджету, забезпечує захист національних інтересів, соціальну спрямованість податкової політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.
І. Тимофеева	Такий стан податкової системи, при якому забезпечується гарантування захисту податкових інтересів держави, бізнесу і суспільства від внутрішніх та зовнішніх загроз.
А. Цвілій-Букланова	Стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантоване надходження податкових платежів до бюджету, забезпечує захист національних інтересів, соціальну спрямованість податкової політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

Складено автором на основі: [8–11]



Таблиця 2

## Індикатори оцінювання рівня податкової безпеки держави

Індикатори	Формула	Порогові значення	
Рівень концентрації податкових надходжень у доходах Державного бюджету (%)	$R_{кпн} = \frac{\sum ПН}{\sum \text{Доходів державного бюджету}} \times 100\%$ де $\sum ПН$ – податкові надходження до доходів Державного бюджету	≥ 60	
Рівень концентрації податкових надходжень від ЗТД у доходах Державного бюджету (%)	$R_{кпнз} = \frac{\sum ПНзтд}{\sum \text{Доходів державного бюджету}} \times 100\%$ де $\sum ПНзтд$ – податкові надходження від зовнішньоторговельної діяльності до доходів Державного бюджету	≤ 30	
Рівень оподаткування на економіку країни (%)	$P_{oe} = \frac{\sum ПН + СВ + З}{ВВП - ПО} \times 100\%$ де $\sum ПН$ – податкові надходження до доходів Державного бюджету; СВ – єдиний соціальний внесок; З – заборгованість з ЄСВ та податковими надходженнями; ВВП – валовий внутрішній продукт; ПО – прихована оплата праці й змішаних доходів, що використовуються при обчисленні ВВП	≤ 30	
Рівень втрат Державного бюджету від пільгового оподаткування (%)	$P_{вт} = \frac{\sum \text{Пільг з оподаткування}}{\sum \text{Доходів державного бюджету}} \times 100\%$	≤ 30	
Рівень податкового боргу платників податків (%)	$P_{пб} = \frac{\sum Пб}{\sum ПН} \times 100\%$ де $\sum Пб$ – податковий борг з податкових надходжень, зборів та платежів $\sum ПН$ – податкові надходження до доходів Державного бюджету;	≤ 10	
Коефіцієнт результативності адміністрування податкових надходжень	$K_{ра} = \frac{\sum ПНф}{\sum ПНпл}$ де $\sum ПНф$ – фактичні податкові надходження до доходів Державного бюджету; $\sum ПНпл$ – планові податкові надходження до доходів Державного бюджету	≥ 1	
Коефіцієнт еластичності	$K_{епн} = \frac{ПН2 - ПН1}{(ВВП2 - ВВП1)/ВВП1}$ де $ПН1, ВВП1$ – податкові надходження від зовнішньоторговельної діяльності та обсяг валового внутрішнього продукту за базовий (попередній період); $ПН2, ВВП2$ – податкові надходження від зовнішньоторговельної діяльності та обсяг валового внутрішнього продукту за звітний період	≥ 1	
Дієвість податкового контролю	Коефіцієнт ефективності контрольних заходів	$K_{ез} = \frac{Фс}{Пп}$ де $Фс$ – кількість застосованих фінансових санкцій; $Пп$ – кількість платників податків, в яких виявлені порушення	≥ 1
	Коефіцієнт результативності контрольних заходів	$K_{ркз} = \frac{Од}{Кп}$ де $Од$ – обсяг донарахувань за результатами виїзних і невиїзних податкових перевірок; $Кп$ – кількість проведених контрольних заходів;	≥ 1
	Коефіцієнт якості контрольних заходів	$K_{якз} = \frac{Аз}{Ас}$ де $Аз$ – кількість задоволених оскаржень/апеляцій повідомлень рішень; $Ас$ – загальна кількість розглянутих підрозділами й управліннями апеляцій скарг повідомлень-рішень;	≥ 1
	Коефіцієнт дієвості контрольних заходів	$K_{дкз} = \frac{Опк}{Од}$ де $Опк$ – обсяг коштів, які було стягнуто до бюджету внаслідок контрольних заходів; $Од$ – обсяг донарахованих податкових зобов'язань та застосованих фінансових санкцій унаслідок контрольних заходів	≥ 1
Коефіцієнт окупності роботи фіскальних органів	$K_{оф} = \frac{Опк}{Оу}$ де $Опк$ – обсяг коштів, які сплачено до бюджету внаслідок проведених контрольних заходів; $Оу$ – обсяг коштів, які було витрачено на утримання контролюючого органу	≥ 1	
Коефіцієнт інвестиційної віддачі податкових пільг підприємств з інвестиціями	$K_{ів} = \frac{\text{Інвестиції}}{\text{Пільги з оподаткування}}$	≥ 1	
Коефіцієнт ефективності використання податкових пільг підприємствами з інвестиціями	$K_{евпнп} = \frac{\sum ПНпн}{\sum ОППнп}$ де $ПНпн$ – податкові надходження до бюджету від здійснення діяльності підприємств з інвестиціями; $ОППнп$ – отримані пільги з оподаткування підприємств з інвестиціями	≥ 1	
Рівень тінізації економіки (% до ВВП)	Визначається відповідно до Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки, затверджених наказом № 123 від 18.02.2009 р. Міністерством економіки України	≤ 30	

Складено автором за результатами дослідження

системи, що впливає на забезпечення зростання ресурсного потенціалу для розвитку незалежної, стабільної, стійкої конкурентоспроможної національної економіки та дозволяє досягти захищеності економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз у довгостроковому та короткостроковому періодах.

Суттєвим недоліком як у сучасній науці, так й на законодавчому рівні є відсутність методичного підходу до оцінювання стану податкової безпеки держави у розрізі основних її індикаторів, що має важливе науково-практичне та методологічне значення, оскільки розробка зазначеного методичного підходу надасть можливість започаткувати об'єктивний та якісний регулярний моніторинг рівня податкової безпеки держави з виявленням внутрішніх й зовнішніх загроз та своєчасне їх усунення у результаті проведених урядом країни заходів щодо посилення рівня податкової безпеки держави. Тому нами пропонується методичний підхід до оцінювання стану податкової безпеки держави, що включатиме три блоки, які наведемо на рис. 1.

Блок перший – підготовчий. У ньому визначаються мета та завдання щодо проведення оцінювання рівня податкової безпеки держави, індикатори та методи його здійснення, проводиться за допомогою підготовлених інформаційних джерел збір статистичних даних для обчислення кожного індикатора податкової безпеки держави.

Метою проведення оцінювання рівня податкової безпеки держави є об'єктивний та якісний регулярний моніторинг рівня податкової безпеки держави з виявленням внутрішніх й зовнішніх загроз та своєчасне їх усунення у результаті проведених урядом країни заходів щодо посилення рівня податкової безпеки держави. Об'єктом проведення моніторингу є рівень податкової безпеки держави. Рекомендованою інформаційною базою виступають звіти органів Фіскальної служби України, Казначейської служби України, Державної служби статистики України та інші законодавчі й нормативні акти України.

Складність оцінювання рівня податкової безпеки держави полягає у визначенні оптимальної чисельності та виборі індикаторів. Так, О. Тимошенко [12, с. 36] пропонує здійснювати оцінювання рівня податкової безпеки держави за двома індикаторами: рівнем податкового навантаження (%) та часткою податків у структурі державного бюджету (%). На нашу думку, проведення моніторингу оцінювання податкової безпеки держави за визначеними показниками буде недостатнім для виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз.

К. Захарова [13, с. 36] для оцінки податкових загроз у контексті забезпечення податкової безпеки держави обґрунтовує та рекомендує використовувати наступні індикатори: податкове навантаження, надлишкове податкове навантаження, коефіцієнт еластичності, ефективна податкова ставка, парето ефективності. Застосування перелічених вище індикаторів дозволить оцінити податкові загрози, що виникають у результаті проведення урядом реформ, та рівень податкової безпеки. Втім, для більшої достовірності результатів необхідним є визначити закономірності по іншим не менш важливим індикаторам та встановити їх порогові значення.

В. Мартинюк та О. Баранецька [14], проводячи оцінку окремих індикаторів фіскальної безпеки держави, виділяють тільки індикатори бюджетної складової, оминаючи її податкову складову.

З позиції інформативності заслуговують на увагу індикатори оцінки рівня податкової безпеки держави,

запропоновані І. Цимбалюк [15], а саме: стабільність та дієвість податкового законодавства, рівень довіри до уряду, наявність корупції, тінізація економіки, кваліфіковані кадри у сфері оподаткування, рівень податкової культури, ефективність адміністрування податків, дієвість податкового контролю, питома вага податків у ВВП країни та загальній сумі доходів державного бюджету, рівень пільгового оподаткування, співвідношення прямих і непрямих податків. Так, визначені індикатори можна використовувати у подальших наукових дослідженнях, але, на жаль, автором не надано порядок їх розрахунку та нормативні (порогові) значення, що не дає можливості здійснити якісне оцінювання рівня податкової безпеки держави, оскільки перелік індикаторів повинен забезпечувати як проведення максимально достовірного й якісного моніторингу, так й можливість швидкого одержання інформації та їхніх розрахунків.

Таким чином, систематизуючи наявні та власні напрацювання, пропонуємо комплекс основних індикаторів оцінювання рівня податкової безпеки держави, що наведемо у таблиці 2.

Крім запропонованих нами кількісних індикаторів оцінювання рівня податкової безпеки держави, визначимо якісний рівень податкової безпеки, а саме:

- рівень податкової культури та моралі;
- рівень якості законодавства у сфері оподаткування;
- морально-етичний рівень персоналу фіскального відомства, його самооцінка інтенсивності зусиль з підвищення власної репутації.

Визначені індикатори оцінювання податкової безпеки держави не є вичерпаними. Однак їх використання надасть можливість виявити основні загрози податкової безпеки держави.

Блок другий – технологічний. У другому блоці методичного підходу розраховується кожен індикатор податкової безпеки держави та порівнюються фактичні дані з їх пороговими значеннями.

Блок третій – результативний. У третьому блоці методичного підходу проводиться оцінювання результатів розрахунку індикаторів податкової безпеки держави з виявленням внутрішніх та зовнішніх загроз, а також надаються рекомендації з проведення заходів посилення її рівня. Крім того, отримані результати рекомендовано використовувати при розробці та оцінці результативності податкових реформ, а також при формуванні стратегії податкової політики держави.

**Висновки.** Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінювання рівня податкової безпеки держави дозволить започаткувати об'єктивний та якісний регулярний моніторинг рівня податкової безпеки держави та запропонувати заходи щодо зміцнення податкової безпеки держави та визначити загрози, які найбільш суттєво впливають на виявлені негативні довгострокові тенденції. Водночас, щоб не допустити виникнення загроз податковій безпеці держави та забезпечити зростання її рівня, необхідно постійно провадити оцінювання, що обумовлює доцільність подальших досліджень щодо проведення моніторингу рівня податкової безпеки держави у практичній площині.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лазарева А.П. Фінансова безпека країни: загрози та основні напрямки зміцнення/ А.П. Лазарева // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014 – № 27. – С. 88–94.

- Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
- Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України: [монографія] / А.І. Сухоруков. – К. : НІПІБ, 2005. – 140 с.
- Юрій С.І., Федосов В.М., Алексеєнко Л.М. та ін. Фінанси : [підручник] / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
- Михайлюк В.В. Еволюція поняття фінансова безпека держави в глобальних умовах розвитку / В.В. Михайлюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3359>.
- Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/\\_doc2.nsf/link1/ME07222.html](http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/ME07222.html).
- Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/\\_doc2.nsf/link1/ME131588.html](http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/ME131588.html).
- Іщенко В.В. Податкова складова фінансової безпеки держави / В.В. Іщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 35–40.
- Іванов Ю.Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення / Ю.Б. Іванов, Ю.В. Березна // Економіка розвитку. – 2010. – № 2(54). – С. 9–11.
- Виклюк М.І. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик / М.І. Виклюк, В.В. Герасик // Інноваційна економіка – 2013. – № 5. – С. 242–246.
- Петренко Л.М. Податкова безпека як складова фінансової безпеки держави / Л.М. Петренко // Моделювання та інформаційні системи в економіці: зб. наук. праць ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. В.К. Галіцин. – 2012. – Вип. 86. – С. 89–98.
- Тимошенко О.В. Методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки держави / О.В. Тимошенко // Бізнесінформ – 2014. – № 6. – С. 32–37.
- Захарова Е.А. Налоговая безопасность. Критерии ее оценки / Е.А. Захарова // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2011. – № 6. – С. 63–68.
- Баранецька О. Національні інтереси України в сфері фінансової безпеки / О. Баранецька, В. Мартинюк // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 83–87.
- Цимбалюк І.О. Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави / І.О. Цимбалюк ; за заг. ред. О.В. Кендюхова // Стратегічне управління національним економічним розвитком : [монографія] : в 2-х т. Т. 2. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТ», 2013. – 392 с.

УДК 332.1

**Манн Р.В.**  
*доктор економічних наук*  
*Черкаського державного технологічного університету*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ

У статті розглянуто складові фінансових ресурсів регіону, поняття фінансового потенціалу. Визначено фінансовий потенціал в системі забезпечення фінансового управління регіону з позиції внутрішньої та зовнішньої складових. Наведено концептуальні засади щодо управління фінансовим потенціалом та його перспективні цілі щодо подальшого ефективного функціонування.

**Ключові слова:** фінанси, потенціал, бюджет, управління, розвиток.

### **Манн Р.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА**

В статье рассмотрены составляющие финансовых ресурсов региона, понятие финансового потенциала. Определен финансовый потенциал в системе обеспечения финансового управления региона с позиции внутренней и внешней составляющих. Приведены концептуальные основы управления финансовым потенциалом и его перспективные цели по дальнейшему эффективному функционированию.

**Ключевые слова:** финансы, потенциал, бюджет, управление, развитие.

### **Mann R.V. CONCEPTUAL BASIS FOR THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE REGION**

The article deals with the financial resources of the region, the concept of financial capability. Defined financial potential in the system of financial management positions with the region's domestic and foreign component. Conceptual principles for the management of its financial potential and promising targets for further effective operation.

**Keywords:** finance, potential, budget, management, development.

**Постановка проблеми.** В умовах після кризового відновлення економіки важливим завданням нової регіональної політики стає формування ефективних регіональних соціально-економічних систем, усунення соціально-економічних диспропорцій, в першу чергу за рахунок стійких фінансових можливостей, залучення регіонів до міжнародної співпраці тощо. В цьому контексті посилюється роль регіональних фінансів, а питання ефективного управління фінансовим потенціалом, нарощення фінансових можливостей регіону та підвищення ефективності використання наявних ресурсів та резервів набувають особливої значущості.

На сьогоднішній день та у перспективі фінансовий потенціал набуває все більшого значення, адже саме він визначатиме у найближчому майбутньому

стан економіки регіону, держави, а також посідає одне із чільних місць серед державних пріоритетів, впливатиме на фінансову регіональну та державну політику, тому дослідження полягає у пошуку рушійних факторів ефективного управління фінансовим потенціалом регіону та виявлення умов, що на них впливають.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика дослідження сутності фінансового потенціалу регіону та механізмів його формування і використання є сферою наукових досліджень таких вчених, як І. Бритченко, Н. Краснокутська, Л. Федулова, П. Сгорова, П. Комарецька, Ю. Сердюк-Копчекчі.

**Мета статті** – систематизація наявних підходів до управління фінансовим потенціалом регіону, а

також формування концептуальних засад ефективного управління фінансовим потенціалом регіону.

**Виклад основного матеріалу.** Соціально-економічний розвиток регіонів прямо залежить від достатності та цілеспрямованості фінансових ресурсів, тому важливим є визначення певних та необхідних груп фінансових ресурсів, які можуть бути використані з метою їх ефективного призначення.

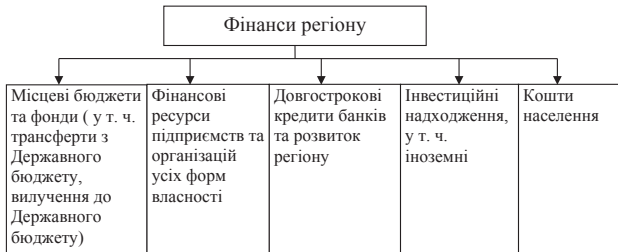


Рис. 1. Складові фінансових ресурсів регіону

Фінансові ресурси регіону включають до свого складу усі місцеві бюджети й фонди; ресурси підприємств та організацій усіх форм власності, крім фінансових посередників; довгострокові кредити банківських установ на розвиток господарського комплексу регіону; інвестиції з-за меж території; кошти населення, тому розробку основних концептуальних засад щодо управління фінансовим потенціалом необхідно здійснювати, враховуючи існуючі групи фінансових ресурсів регіону.

Таким чином, основним завданням регіональних та місцевих органів влади в частині фінансового забезпечення регіону слід визначити ефективне управління власними та залученими централізованими та децентралізованими фінансовими ресурсами з метою забезпечення розвитку регіону, задоволення потреб

та інтересів бізнесу і населення. При цьому в умовах існуючої обмеженості зовнішніх фінансових ресурсів важливою виступає спроможність якнайефективніше використати власний фінансовий потенціал.

Більшість наукових шкіл визначають фінансовий потенціал регіону з позиції ресурсного підходу, тобто як загальний обсяг фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні територіальної громади і можуть бути використані для реалізації покладених на неї функцій [1].

Для окремих науковців фінансовий потенціал визначається як «фінансова незалежність підприємства, його фінансова стійкість і кредитоспроможність» [2].

Місце фінансового потенціалу в системі фінансового забезпечення розвитку регіону наведено на рис. 1.

Тобто, використовуючи наявні внутрішні складові у системі фінансового управління та поєднуючи їх із можливостями зовнішнього середовища, можна сприяти ефективному відтворенню фінансового потенціалу регіону. При цьому наявний фінансовий потенціал формує передумови розробки концептуальних засад в управлінні фінансовим потенціалом регіону, які виявляються у прагненні та спроможності фінансів регіону до саморозвитку, ефективному використанні фінансових зв'язків та потенціалу усієї фінансованої системи, а також сприятт до фінансової забезпеченості регіону.

Концептуальні засади управління фінансовим потенціалом регіону зводяться до наступного алгоритму:

- оцінка фінансового потенціалу у розрізі його кількісних і якісних складових;
- аналіз отриманих результатів та виявлення на основі нього проблемних сфер;
- розробка системи заходів щодо розв'язання виявлених проблем;
- коригування і удосконалення системи управлінських рішень;
- аналіз ефективності реалізованих заходів;
- практична реалізація розроблених заходів [4–6].

При цьому об'єктами управління фінансовим потенціалом виступають бюджетний, ощадний, кредитний, інвестиційний потенціали, які здійснюються податковими органами, органами місцевої влади, НБУ, управлінням ДКСУ.

Оцінка фінансового потенціалу повинна здійснюватись системно та різнобічно. Головним чинником формування фінансового потенціалу виступає фінансовий стан підприємств регіону як результат його господарської діяльності. Узагальнення літературних джерел свідчить, що існують три концептуальні підходи до методики оцінки потенціалу:

- ресурсний, який розглядає його як певний досягнутий рівень наявних фінансових ресурсів або як сукупність та комбінацію останніх і джерел їх формування;
- результативний, що визначає фінансовий потенціал підприємств за спроможністю генерувати певний обсяг чи рівень позитивного результату;
- результативно-ресурсний, який у різних варіаціях комбінує методичні інструменти обох попередніх концептуальних підходів [7].

Існує значна кількість обґрунтованих методів розрахунку фінансового потенціалу: вартісної оцінки його елементів (нормативний (індикативний), індексний, ресурсно-регресійний), пріоритетної оцінки ресурсів тощо. Для кожного методу притаманні як позитивні, так і негативні сторони залежно від об'єкту дослідження умов його діяльності.



Рис. 2. Фінансовий потенціал в системі забезпечення фінансового управління регіону [3]

З позиції кількісної оцінки фінансового потенціалу регіону доцільною є інтеграція існуючих підходів до його структурування, що дозволяє збільшити рівень прозорості та доступності розробленого алгоритму.

Досліджуючи питання фінансового забезпечення регіону у контексті їх динамічного розвитку, необхідно акцентувати увагу на наявних проблемах формування фінансового потенціалу. Це:

- дефіцит банківських кредитів для регіону;
- нерозвиненість альтернативних джерел фінансування;
- відсутність прозорої структури управління фінансами регіону;
- неефективна бюджетна підтримка структурних змін тощо.

Розв'язання зазначених проблем дає змогу розробити систему заходів щодо управління фінансовим потенціалом регіону. При цьому мають бути визначені дієві перспективні цілі фінансового потенціалу та механізми їх реалізації. Такі підходи мають включати:

- характеристику усіх складових фінансового потенціалу регіону;
- визначення критеріїв і параметрів, які характеризують регіональні інтереси;
- формування інституційних перетворень і необхідних механізмів, що усувають або пом'якшують вплив факторів, що підривають фінансову стійкість (стабільність) особи, домашнього господарства, верств населення, господарюючих суб'єктів, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства в цілому;

- систему конкретних заходів, спрямованих на реалізацію намічених цілей, яка включає способи збільшення фінансових можливостей країни [8].

Ефективність використання фінансового потенціалу регіону може бути забезпечена шляхом якісного управління фінансовими ресурсами. Комплексна система управління фінансовим потенціалом повинна включати як підсистему управління формуванням, так і підсистему управління використанням потенціалу.

Фінансовий потенціал визначає можливості регіону у самофінансуванні, а також характеризує можливості у найефективнішому використанні власних, позикових та залучених коштів, тому важливою умовою управління фінансовим потенціалом є інтеграція спрямування фінансових ресурсів усіх учасників регіональних процесів.

Наступним важливим фактором є правильна концентрація фінансових ресурсів. Адже правильність вибору пріоритетів дозволить уникнути додаткових витрат коштів, сприятиме забезпеченню фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємств і, як наслідок – забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Ще один важливий фактор – зростаюча динаміка ринкової вартості, тобто капіталізація, яка є важливим критерієм ефективного використання фінансового потенціалу регіону.

Система управління фінансовим потенціалом території повинна базуватись на таких взаємозалежних і взаємообумовлених принципах, що дають змогу досягнути максимальної ефективності використання наявного потенціалу та якомога більшого залучення невикористаного потенціалу з метою забезпечення сталості соціально-економічного розвитку території як елемента національної економіки:

- принцип системності та комплексності;

- принцип цільової спрямованості на досягнення фінансової самодостатності;

- принцип синхронності розвитку всіх рівнів економічної системи регіону;

- принцип адаптації до змін зовнішнього середовища;

- принцип стратегічної гнучкості;

- принцип акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів [9].

Таким чином, для виконання вимог оптимальності та системності під час управління фінансовим потенціалом регіону необхідно дотримуватись всіх основних принципів оптимізованого управління та оцінювати не лише окремі коефіцієнти, але й їх співвідношення, структуру, що дасть змогу виявити слабкі та сильні сторони та вчасно попередити можливі загрози.

Для поліпшення управління фінансовим потенціалом регіону регіональні стратегії розвитку повинні включати напрями зміцнення і розширення ресурсної бази, оскільки саме забезпеченість регіону достатніми фінансовими ресурсами і спрямованість стратегії його розвитку на посилення фінансової сталості є запорукою його конкурентоспроможності і інвестиційної привабливості, а відтак, призведе до збільшення рівня фінансового потенціалу регіону.

Необхідність системного підходу до регулювання регіонального розвитку фінансів підтверджується і світовим досвідом у цій сфері, зокрема, в країнах – членах ЄС. Саме вони сьогодні демонструють приклади успішного розв'язання проблем регіональних дисбалансів в межах інтеграційного об'єднання. При цьому базовими принципами фінансового забезпечення регіональної політики є в першу чергу власний фінансовий потенціал і застосування механізмів фінансового вирівнювання за доходами регіонів, а не за видатками (що є на сьогодні в Україні).

**Висновки.** Зважена і науково обґрунтована система управління фінансовим потенціалом регіону є передумовою подолання кризи місцевих фінансів в Україні. Зростання стійкості та безпеки фінансів регіону можливе за умови зростання частки власних доходів та зниженням залежності від зовнішніх джерел фінансування. З точки зору управління ефективність функціонування регіональної фінансової системи залежить від рівня її самостійності, спроможності регіональної фінансової системи забезпечувати фінансову збалансованість грошових потоків, здатності забезпечити його економічний саморозвиток та фінансову безпеку. Тому удосконалення управління фінансовим потенціалом у контексті соціально-економічного розвитку регіону має здійснюватись на основі таких першочергових завдань:

- раціональне та ефективне використання власного фінансового потенціалу;

- пошук ефективних джерел фінансування;

- фінансове забезпечення стратегічних рішень;

- підвищення ефективності фінансового управління регіону.

Таким чином, пріоритетом соціально-економічного розвитку регіонів на сучасному етапі становлення країни має стати підвищення фінансового самозабезпечення та посилення власних конкурентних переваг, а прийняття найважливіших управлінських рішень і побудова фінансового механізму на рівні регіонів вимагає мобілізації та ефективного використання усього фінансового потенціалу регіону. При цьому важливими принципами проведення системних перетворень регіонального розвитку в Україні має стати врахування фінансових можли-

ностей різних регіонів, повноцінний аналіз ефективності регіональних фінансів, досягнення фінансової самодостатності територіальних громад та зміцнення фінансової спроможності регіонів. Саме фінансова спроможність є основою для забезпечення якісного виконання органами місцевого самоврядування своїх повноважень та одним із найважливіших засобів припинення втручання в діяльність місцевої влади інших суб'єктів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнецова О.В. Системная диагностика экономики региона / О.В. Кузнецова, А.В. Кузнецов. – М. : КомКнига, 2006. – 232 с.
2. Лобанова Е.Н. Финансовый Менеджер / Е.Н. Лобанова, М.А. Лимитовский. – М. : ДеКА, 2000. – 400 с.
3. Бадіда М.П., Жук І.І. Концептуальні засади фінансового забезпечення реалізації регіональної політики / М.П. Бадіда, І.І. Жук // Бізнесінформ. – Харків. – 2014. – № 4. – С. 41.
4. Васильева М.В. Роль баланса финансовых ресурсов региона в реализации эффективной финансовой политики / М.В. Васильева // Фундаментальные исследования. – 2006. – № 7. – С. 54–56.
5. Ставнича М.М. Взаємозв'язок понять фінансового та бюджетного потенціалу регіону в процесі реалізації державної регіональної фінансової політики / М.М. Ставнича, О.Я. Тарасенко // Економіка і регіон. – 2010. – № 1(24). – С. 110–114.
6. Сидоров А.А. Модели оценки социально-экономического развития муниципальных образований / А.А. Сидоров, М.П. Силич // Доклады ТУСУРа. – 2007. – № 2(16). – С. 221–228.
7. П.А. Стецюк. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2009. – № 1. – С. 14.
8. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.І. Барановський ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2000. – 36 с.
9. Карпінський Б. Концепція оптимізованої системи управління фінансовим потенціалом території / Б. Карпінський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 335.

УДК 369.041

**Насібова О.В.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів і кредиту  
Харківського інституту фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті розглянуто склад та проаналізовано динаміку і структуру пенсійних видатків в Україні за 2007–2014 рр. Проведено оцінку видаткової частини бюджету Пенсійного фонду України. Виявлені основні проблеми та недоліки при здійсненні фінансового забезпечення державних пенсійних зобов'язань.

**Ключові слова:** видатки Пенсійного фонду України, пенсія, пенсійні зобов'язання, фінансове забезпечення пенсійних виплат, дефіцит Пенсійного фонду, коефіцієнт заміщення.

### **Nasibova O.V. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье рассмотрен состав и проанализирована динамика и структура пенсионных расходов в Украине. Проведена оценка расходной части бюджета Пенсионного фонда Украины. Выявлены основные проблемы и недостатки при осуществлении финансового обеспечения государственных пенсионных обязательств.

**Ключевые слова:** расходы Пенсионного фонда Украины, пенсия, пенсионные обязательства, финансовое обеспечение пенсионных выплат, дефицит Пенсионного фонда, коэффициент замещения.

### **Nasibova O.V. FINANCIAL PROVIDING OF GOVERNMENT PENSION RESPONSIBILITIES IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION ECONOMY**

Composition is considered and a dynamics and structure of pension charges are analyzed in Ukraine. The evaluation of the expenditure budget of the Pension Fund of Ukraine. The deduced basic problems and defects are during realization of the financial providing of government pension responsibilities.

**Keywords:** charges of pension fund of Ukraine, pension, pension obligations, financial providing of pension payments, deficit of pension fund, coefficient of substitution.

**Постановка проблеми.** Здійснення швидкої та ефективної трансформації соціально-економічних процесів в Україні, згідно принципів сталого розвитку, зумовлюють потребу в постійному підвищенні обґрунтованості, ефективності і прозорості видатків солідарного рівня пенсійної системи на тлі підвищення ролі пенсійного забезпечення як складової системи соціального захисту населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних фахівців значний внесок у дослідження вищезазначеної проблематики зробили Л. Баран-

ник [1], Б. Зайчук, О. Коваль, О. Корніюк, О. Кириленко [2], М. Лазебна, В. Мельничук [3], Л. Омелянович, В. Рудик [8], Л. Фурдичко [9], Л. Якимова [10] та ін. Пенсійному забезпеченню присвятили свої праці такі зарубіжні вчені, як А. Карімуллін, С. Клейн, В. Логінова, О. Михаленко, Г. Патлер, О. Руф-Фідлер.

**Мета статті.** Проаналізувати видатки солідарної пенсійної системи в Україні з метою виявлення і розв'язання проблем і недоліків при здійсненні фінансового забезпечення пенсійних зобов'язань.

**Виклад основного матеріалу.** Підвищення економічної обґрунтованості рівня витратків солідарної пенсійної системи, який повинен узгоджуватися із макроекономічними тенденціями та пріоритетами розбудови економіки, є одним із важливих напрямів державної політики. При цьому важливого значення набуває необхідність досягнення принципу справедливості перерозподілу фінансових ресурсів.

Коригування процесів подальшого проведення пенсійної реформи доцільно здійснювати, виходячи з ґрунтовного аналізу структури та динаміки видаткової частини бюджету державного Пенсійного фонду (табл. 1).

Результати проведеного порівняльного аналізу динаміки та структури витратків бюджету Пенсійного фонду України засвідчують значне зростання їх обсягів протягом 2007–2014 рр. на 120 млрд. грн., тобто майже у 2,6 рази. Така тенденція пояснюється збільшенням всіх видів пенсійних витрат, в першу чергу зростанням витратків за рахунок власних надходжень, які в структурі витратків бюджету Пенсійного фонду України займають найбільшу питому вагу – 78,81% і частка яких протягом наведеного періоду зросла на 3,3 відсоткових пункти з одночасним зменшенням питомої ваги витратків за рахунок Державного бюджету України на 3,08 відсоткових пункти. Згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 25.02.2015 р. № 67, на 2015 р. заплановано збільшення видаткової частини бюджету державного Пенсійного фонду на 9,92 млрд. грн., в тому числі витратків за рахунок власних надходжень – на 6,25 млрд. грн. Слід зазначити, що здійснення витратків за рахунок власних надходжень на виплати, які не мають страхового характеру, погіршують фінансовий стан Пенсійного фонду України. Зокрема, виплата пенсій за вислугу років, цільова грошова допомога на прожиття інвалідам війни та учасникам бойових дій, і особливо значні суми – це витатки на доплату до розміру мінімальної пенсії.

Витатки за рахунок коштів Державного бюджету України, тобто на виплату пенсій, надбавок та підви-

щень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, за аналізований період суттєво коливаються по роках. У 2008 р. цей показник збільшився на 16,26 млрд. грн., у 2009 р. відбулось падіння на 5,76 млрд. грн., у 2010–2013 рр. зафіксовано збільшення на 21,01 млрд. грн., а у 2014 р. знов відбулось зменшення – на 3,5 млрд. грн. На 2015 р. цей показник заплановано у розмірі 54,70 млрд. грн., що на 3,74 млрд. більше, ніж у 2014 р.

Обсяги витратків за рахунок коштів державних цільових фондів у структурі витратків займають лише 0,19%, і у 2009–2012 рр. збільшувались, а у 2008, 2013–2014 рр., навпаки, зменшувались.

Важливим показником оцінки фінансової спроможності пенсійної системи країни є співвідношення пенсійних витрат і валового внутрішнього продукту. Частка витратків бюджету Пенсійного фонду України у валовому внутрішньому продукті за наведений період збільшилась на 2,28 відсоткових пункти, що є негативним явищем, середня величина цього показника становила 16,21%. Зазначимо, що обсяг пенсійних витратків за співвідношенням з валовим внутрішнім продуктом досяг найвищого розміру у світі. При цьому не було здійснено ефективних заходів, спрямованих на збільшення власних надходжень пенсійної системи.



Рис. 1. Динаміка складу витратків Пенсійного фонду України за 2007–2014 рр., млрд. грн.

Таблиця 1

Динаміка витратків солідарної пенсійної системи за 2007–2014 рр.

Витатки Пенсійного фонду України	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Витатки за рахунок власних надходжень, млрд. грн.	72,37	108,38	130,34	156,80	172,48	184,35	197,40	192,37
Витатки за рахунок коштів Держбюджету України, млрд. грн.	22,95	39,21	33,45	35,01	36,05	43,78	54,46	50,96
Витатки за рахунок коштів державних цільових фондів, млрд. грн.	0,27	0,17	0,35	0,47	0,51	0,63	0,19	0,15
Усього витратків, млрд. грн.	95,59	147,76	164,14	192,28	209,04	228,76	252,05	243,48
Частка пенсійних витрат у ВВП, %, в т. ч.	13,26	15,59	17,97	17,76	16,05	16,21	17,32	15,54
витатків за рахунок власних надходжень	9,77	11,2	14,27	14,48	13,25	13,06	13,57	12,28
витатків за рахунок Держбюджету України	3,45	4,37	3,66	3,24	2,77	3,10	3,74	3,25
витатків за рахунок коштів державних цільових фондів	0,04	0,02	0,04	0,04	0,03	0,08	0,01	0,01
Питома вага в загальному обсязі (%):								
витатків за рахунок власних надходжень	75,71	73,35	79,41	81,55	82,51	80,59	78,32	79,01
витатків за рахунок Держбюджету України	24,01	26,54	20,38	18,21	17,25	19,14	21,60	20,93
витатків за рахунок коштів державних цільових фондів	0,28	0,11	0,21	0,24	0,24	0,27	0,08	0,06

Розраховано автором за матеріалами Пенсійного фонду України [4]

Динаміка складових елементів видаткової частини бюджету Пенсійного фонду України протягом 2007–2014 рр. у співвідношенні з валовим внутрішнім продуктом представлена на рис. 1.

Разом з тим особливої уваги заслуговує аналіз співвідношення доходів і видатків першого рівня системи пенсійного забезпечення. На протязі 2000–2004, 2007–2008 рр. бюджет Пенсійного фонду України був збалансований (доходи дорівнювали витратам), але у 2005–2006 рр. і починаючи з 2009 р. виникає дефіцит, що негативно впливає на фінансовий стан солідарного рівня системи пенсійного забезпечення і свідчить про неспроможність державного Пенсійного фонду виконувати пенсійні зобов'язання самостійно (рис. 2). У 2015 р. перевищення видатків над доходами Пенсійного фонду України заплановано в обсязі майже 19 млрд. грн.

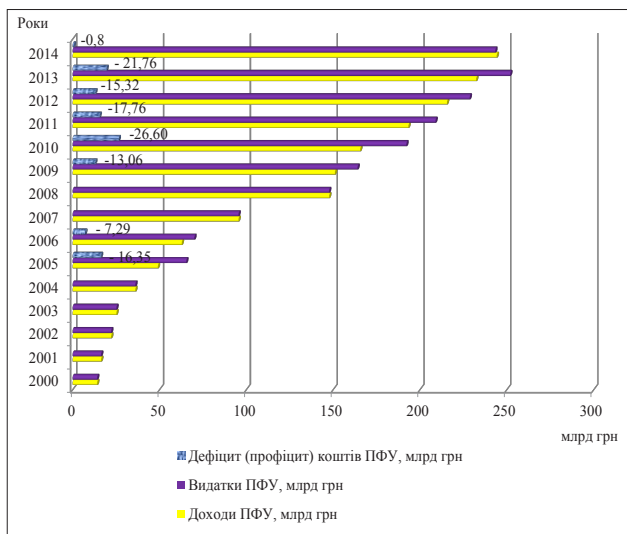


Рис. 2. Динаміка співвідношення доходів і видатків Пенсійного фонду України, млрд. грн.

Така тенденція пов'язана не тільки з демографічною ситуацією в країні, а й з недостатнім рівнем розвитку економіки і наявністю в її структурі значного за обсягами тіншового сектору.

Крім того, темпи зростання видатків бюджету Пенсійного фонду України в 2009 р. перевищили темпи зростання його доходів на 7,8%, тобто у 4,58 рази, у 2010 р. – на 5,84%, у 2013 р. – на 2%, і лише у 2014 р. темпи зростання доходів бюджету Пенсійного фонду України перевищили темпи зростання його доходів на 8,89%.

Розбалансування солідарного рівня фінансується, згідно законодавства, за рахунок коштів Державного бюджету України, а це призводить до виволікання коштів від інших потреб держави і використання їх на споживання. Отже, у 2009 р. з Державного бюджету було профінансовано 28,34% від загальної сукупності видатків Пенсійного фонду України, у 2010 р. – 32,04%, у 2011 р. – 25,74%, у 2012 р. – 25,83%, у 2013 р. – 30,24%, у 2014 р. – 21,26%.

Держава виступає гарантом системи соціального захисту населення і пенсійного забезпечення як її складової, тому такий розмір витрат коштів з Державного бюджету для збалансування солідарного рівня пенсійної системи виявляється вимушеним кроком. Крім того, такі гарантії здійснюються за рахунок коштів населення, яке приймає участь у наповненні Державного бюджету. Таким чином, населення не отримує ту частину коштів у соціальних сферах, яка направляється до Пенсійного фонду України. Така тенденція призводить до зменшення можливостей Державного бюджету фінансувати охорону здоров'я, культуру, освіту і науку, погіршуючи фінансове забезпечення цих галузей, тобто окремі бюджетні програми недоотримують кошти, оскільки тягар пенсійних зобов'язань перекладається на бюджет держави.

Також існує тенденція поступового наближення обсягів видатків державного пенсійного фонду до рівня доходів Державного бюджету. Видатки першого рівня пенсійної системи за 2007–2014 рр. в середньому становили 66,62% доходів Державного бюджету України (табл. 2).

Важливе значення має аналіз співвідношення темпів зростання видатків державного Пенсійного фонду з темпами зростання основних макроекономічних показників, які являються основною базою наповнення його бюджету для здійснення пенсійних виплат, зокрема, оплати праці найманих працівників та валовий внутрішній продукт. Для забезпечення стійкого розвитку економіки країни в умовах старіння населення і депопуляції темпи зростання валового внутрішнього продукту повинні випереджати темпи зростання доходів працюючої частини населення, а останні повинні мати випереджаючий характер по відношенню до рівня пенсійних виплат.

Темпи змін видатків солідарної пенсійної системи, що є видатками на споживання, за аналізований період перевищували відповідний показник фонду оплати праці, валового внутрішнього продукту, крім 2007, 2011, 2014 рр. Така тенденція свідчить про недостатній рівень взаємозв'язку видатків державного Пенсійного фонду від отриманих доходів та

Таблиця 2

Динаміка обсягу видатків Пенсійного фонду України у співвідношенні з основними макроекономічними показниками за 2007–2014 рр.

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходи ДБУ, млрд. грн.	157,29	231,93	245,31	255,00	303,88	373,96	351,16	377,82
Обсяги видатків ПФУ, %	60,78	63,71	66,91	75,41	68,79	61,17	71,78	64,44
Темпи змін видатків ПФУ, %	26,56	35,31	9,98	14,64	8,01	8,62	9,24	-3,40
Валовий внутрішній продукт, млрд. грн.	720,70	948,10	913,40	1082,60	1302,10	1411,20	1451,88	1566,73
Темпи змін ВВП, %	32,43	31,55	-3,66	18,52	20,28	8,38	2,88	7,91
Оплата праці найманих працівників (у відсотках до ВВП), %	48,80	49,60	49,40	49,90	48,90	52,20	52,40	46,81
Оплата праці найманих працівників, млрд. грн.	355,15	470,46	451,34	540,65	636,72	736,50	760,79	733,40
Темпи змін оплати праці найманих працівників, %	32,21	32,47	-4,06	19,79	15,09	17,77	3,30	-3,6

Розроблено автором на основі: [4; 5]



Таблиця 3

**Динаміка середнього розміру місячної пенсії та кількості пенсіонерів**

Роки	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах соціального захисту (на початок року), грн.						Кількість пенсіонерів (тис. осіб)
	всього	у тому числі:					
		за віком	За інвалідністю	у разі втрати годувальника	за вислугу років	соціальна пенсія	
2007 <sup>1</sup>	478,40	497,00	435,80	339,30	551,30	316,30	13819
2008	776,00	798,90	624,50	517,50	1243,10	369,70	13750
2009	934,30	942,70	780,70	696,60	1599,10	538,00	13721
2010	1032,60	1039,60	884,60	807,90	1676,30	620,60	13738
2011	1151,90	1156,00	1033,80	940,00	1719,10	744,80	13821
2012	1253,30	1252,40	1164,30	1053,80	1795,20	818,10	13640
2013	1470,70	1464,30	1359,20	1252,80	2172,10	920,40	13533
2014	1526,10	1521,60	1406,50	1303,80	2192,60	976,00	12147
2015 <sup>2</sup>	1581,50	1573,00	1432,10	1433,10	2244,30	977,00	-

<sup>1</sup> З урахуванням цільової грошової допомоги, індексації, державної адресної допомоги до пенсії (дотації), а також надбавки за особливі заслуги перед Україною.

<sup>2</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Розроблено автором на основі: [5]

обсягів валового внутрішнього продукту, що сприяє виникненню дефіциту бюджету Пенсійного фонду України і зростанню залежності його від державного бюджету. Зазначене спричиняє суттєві зміни структури доходів та видатків бюджету державного Пенсійного фонду і порушує принципи існування солідарної пенсійної системи, коли пенсійні виплати повинні залежати від заробітної плати і не повинні збільшуватись випереджаючими темпами.

Незважаючи на те що пенсійні виплати з кожним роком зростають (табл. 3), їх частка у заробітній платі в середньому за 2000–2014 рр. не перевищувала 46,98% (табл. 4).

Сучасний рівень пенсійного забезпечення в нашій країні не забезпечує достатнього рівня життя для громадян пенсійного віку, відсутнє адекватне замі-

щення пенсією заробітку, втраченого громадянами у зв'язку із старістю. За даними статистичних досліджень, при зміні статусу працівника на статус пенсіонера доходи громадян зменшуються в середньому на 50–55%. Внаслідок цього пенсійною системою за принципом солідарності поколінь незадоволені як платники пенсійних внесків, так і переважна більшість пенсіонерів.

Крім тих видів пенсій, які представлені в табл. 3, існує ще довічне грошове утримання суддів у відставці (при повному і неповному стажі роботи), яке з кожним роком зростає. Середній розмір такого утримання на початок 2008 р. становив 5287,2 грн., 2010 р. – 5883,4 грн., 2011 р. – 6240,5 грн., 2012 р. – 7490,9 грн., 2013 р. – 7836,7 грн., 2014 р. – 12176,8 грн., 2015 р. – 16302,2 грн.

При здійсненні фінансового забезпечення державних пенсійних зобов'язань за наведений період відбувалось збільшення середнього розміру місячних пенсійних виплат відносно прожиткового мінімуму, що є позитивною динамікою, разом з тим скорочення співвідношення середнього розміру пенсії та заробітної плати відбувалось повільно.

Аналізуючи ситуацію щодо нарахування пенсій громадянам України, слід звернути увагу на різницю та соціальну несправедливість між нарахуванням пенсій простим працівникам і державним службовцям та прирівнюваним до них особам. Основна частка пенсіонерів – 97,5% в країні отримує пенсії згідно Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та Закону України «Про пенсійне забезпечення», решта отримує пенсійні виплати за іншими пенсійними програмами, їх середні пенсії значно перевищують пенсійні виплати згідно базового пенсійного законодавства. Разом з тим пенсійна система переобтяжена низкою пільг і виплат, які за своєю сутністю не повинні бути їй притаманні і мали б стати окремими елементами системи соціального страхування та соціального забезпечення.

**Висновки.** Видатки державного Пенсійного фонду протягом 2007–2014 рр. збільшувались випереджаючими темпами відносно фонду оплати праці і валового внутрішнього продукту, що порушувало умови стійкого розвитку економіки; забезпечення пенсіонерам належних пенсій, тобто до 70–80% від

 Таблиця 4  
**Динаміка середньої заробітної плати найманих робітників в Україні**

Роки	Номинальна заробітна плата, грн.	Коефіцієнт заміщення (частка пенсійних виплат у заробітній платі), %	Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати (до відповідного попереднього року)	
			Індекс номінальної заробітної плати, %	Індекс реальної заробітної плати, %
2000	230	36,39	129,6	99,1
2001	311	39,39	135,2	119,3
2002	376	36,33	121,0	118,2
2003	462	39,44	122,8	115,2
2004	590	53,59	127,5	123,8
2005	806	50,47	136,7	120,3
2006	1041	45,96	129,2	118,3
2007	1352	57,40	129,7	112,5
2008	1806	51,73	133,7	106,3
2009	1906	54,18	105,5	90,8
2010	2239	51,45	120,0	110,2
2011	2633	47,6	117,6	108,7
2012	3026	48,6	114,9	114,4
2013	3265	46,74	107,9	108,2
2014	3480	45,45	-	-

Розроблено автором на основі: [5]

середньої заробітної плати, вимагає реформування оплати праці, збільшення її частки у структурі валового внутрішнього продукту та собівартості продукції, стимулювання зайнятості населення, створення нових робочих місць, розширення трудових ресурсного потенціалу як основи розвитку загальноекономічних процесів суспільства, реалізації стратегії економічного зростання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранник Л.Б. Фінансовий механізм системи соціального захисту населення України: проблеми становлення та перспективи розвитку : [монографія] / Л.Б. Баранник. – Дніпропетровськ : Дніпропетр. держ. фін. академія, 2012. – 496 с.
2. Кириленко О.П. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: [монографія] / [О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк, О.В. Петрушка та ін.] ; за ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. – Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 350 с.
3. Мельничук В.Г. Тенденції розвитку пенсійної системи України / В.Г. Мельничук // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 66–76.
4. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/index>.
5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Про Державний бюджет України на 2007–2014 рр. : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 9 липня 2003 р. № 1058 – IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
8. Рудик В.К. Сучасні тенденції розвитку системи пенсійного страхування України : [монографія] / В.К. Рудик. – Кам'янець-Подільський : Абетка, 2014. – 188 с.
9. Фурдичко Л.Є. Сучасний стан і реформування системи пенсійного забезпечення України / Л.Є. Фурдичко // Вісн. ун-ту банків. справи Нац. банку України. – 2012. – № 2(14). – С. 57–61.
10. Якимова Л.П. Еволюція пенсійних систем: аналіз, моделювання, прогноз : [монографія] / Л.П. Якимова. – Донбас. держ. техн. ун-т. – Алчевськ, 2013. – 358 с.

УДК 336

**Нестор О.Ю.**

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

## ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню фінансового прогнозування як складової частини стратегічного фінансового планування. Висвітлено сутність понять «прогнозування» та «фінансове прогнозування». З'ясовано спільні та відмінні риси фінансового прогнозування та стратегічного фінансового планування.

**Ключові слова:** прогноз, метод, прогнозування, фінансове прогнозування, стратегічне фінансове планування.

### Нестор О.Ю. ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию финансового прогнозирования как составляющей стратегического финансового планирования. Освещена сущность понятий «прогнозирование» и «финансовое прогнозирование». Выявлены общие и отличительные черты финансового прогнозирования и стратегического финансового планирования.

**Ключевые слова:** прогноз, метод, прогнозирование, финансовое прогнозирование, стратегическое финансовое планирование.

### Nestor O.Yu. FINANCIAL FORECASTING AS A PART OF STRATEGIC FINANCIAL PLANNING OF BUSINESS ENTITIES

The article investigates the financial forecasting as part of the strategic financial planning. The article deals with the essence of the concepts of «forecasting» and «financial forecasting». In this article some common features of financial forecasting and strategic financial planning are found.

**Keywords:** forecast, method, forecasting, financial forecasting, strategic financial planning.

**Постановка проблеми.** Невизначеність зовнішнього середовища, непередбачувана поведінка інших суб'єктів ринкових відносин спонукає підприємства впроваджувати і розширювати фінансове прогнозування, вдосконалювати його методологію і методику розробки. З огляду на це зростає потреба з'ясувати ключові аспекти фінансового прогнозування та його місце в процесі стратегічного фінансового планування суб'єкта господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням окремих аспектів фінансового прогнозування займалися такі українські вчені, як Бечко П.К., Біла О.Г., Білик М.Д., Буряк Л.Д., Вахович І.М., Герасимчук З.В., Гузар Б.С., Давиденко Н.М., Колотуха С.М., Кузьмін О.Є., Марцин В.С., Непочатенко О.О., Олексів І.Б., Поддєрьогін А.М., Проказа Т.В., Ткаченко І.П. та ін.

**Мета статті.** З'ясування сутності прогнозування, зокрема фінансового, його місця в процесі стратегічного фінансового планування. Також потрібно з'ясувати спільні та відмінні риси фінансового прогнозування та стратегічного фінансового планування і фактори, що впливають на точність прогнозів.

**Виклад основного матеріалу.** Прогнозування і планування є важливими функціями управління як на макро-, так на мікрорівні. І навряд чи можна ефективно управляти національною та регіональною економікою, а також окремим суб'єктом господарювання без прогнозування і планування [6, с. 250].

Під прогнозом розуміється науково обґрунтоване судження про можливі зміни об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни їх здійснення.

Процес розроблення прогнозів називається прогнозуванням [9, с. 333].

Прогнозування являє собою вироблення змін фінансового стану об'єкта в цілому і його різних частин на тривалу перспективу. Воно може здійснюватися як на основі екстраполяції минулого в майбутнє з урахуванням експертної оцінки тенденції зміни, так і на основі прямого передбачення змін (останній спосіб вимагає вироблення у фінансового менеджера інтуїції і відповідного мислення).

Однак неправильно зводити прогнозування до такої собі технічної справи. Наївна екстраполяція чи підгін тенденцій під минулі факти і дані нічого не вартують. Це зв'язано з тим, що майбутнє зовсім не обов'язково відтворює минулі картини, що було б дуже зручно при плануванні. Точність прогнозу вимагає великої уваги до процедур, які забезпечують його первісними даними [3, с. 453–454].

Прогнозування є початковим етапом планування. Усі методи прогнозування фінансових показників засновані на показниках фінансової діяльності підприємства за минулі періоди. Точність прогнозів залежить від того, чи продовжують зберігатися на період прогнозу співвідношення й залежності, що діяли в минулому [2, с. 52].

Прагматична сторона прогнозування – це вміння зіставляти різні невизначеності з наявними ресурсами для її подолання. Прогнозування не ставить завдання безпосередньо здійснювати розроблені прогнози на практиці [8, с. 408]. Прогнозування – це не довільна фантазія розуму, а складна інтелектуальна робота, спрямована на те, щоб зрозуміти, як співвідноситься сьогодняшня практика ведення бізнесу з майбутнім. Сутність даного методу полягає в розробці повного набору альтернативних фінансових показників і параметрів, що дозволяють визначити варіанти розвитку фінансового стану об'єкта управління на основі тенденцій, що намітилися. Прогнозування – не альтернатива до плану, а частина загального процесу планування, аналітична основа плану [3, с. 454].

Фінансове прогнозування – це процес розроблення економічних прогнозів, заснований на наукових методах пізнання економічних явищ і використанні всієї сукупності методів, засобів і способів економічної прогностики. Прогнозування, у тому числі економічне, співвідноситься з більш широким поняттям – передбачення як випереджального відображення дійсності, заснованого на пізнанні законів природи, суспільства і мислення [9, с. 333].

Мета фінансового прогнозування – визначити очікувані фінансові результати від діяльності компанії в майбутній період і потреби в фінансуванні [3, с. 454].

Основним завданням фінансового планування і прогнозування є ресурсне збалансування видатків, передбачених планом (прогнозом) з усіх напрямів діяльності, забезпечення передумов рентабельної роботи підприємства, фінансової стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань впродовж планового періоду [1, с. 13].

Прогнозування основних напрямків фінансової діяльності підприємства, що здійснюється в процесі стратегічного фінансового планування, є вихідним етапом планування. На відміну від планування прогнозування передбачає розробку альтернативних фінансових показників та параметрів, використання яких, відповідно до тенденцій зміни ситуації на ринку, дає змогу визначити один із варіантів розвитку фінансового стану підприємства [3, с. 453].

Прогнозування фінансових звітів включає в себе як дослідження минулих тенденцій, так і передба-

чення майбутнього розміру виручки, витрат, інших доходів і витрат. Тенденції можуть бути виявлені за використання різних методів аналізу від простого дослідження характерних рис, які наглядно розрізняють, до застосування різноманітних статистичних методів з метою побудови тренду для використання його як бази для висновків про майбутній стан підприємства. Слід зазначити, що прогнозування фінансового стану підприємства доводиться здійснювати з врахуванням минулого досвіду, щоб забезпечити підприємств реальними прогнозами, які в нашій країні через нестабільність політичної та економічної системи можуть бути короткостроковими [7, с. 259].

Основою фінансового прогнозування є узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням факторів, можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників. Методи та способи прогнозування мають бути достатньо динамічними для того, щоб своєчасно врахувати ці зміни [3, с. 453].

Щоб обґрунтувати свою думку, фахівці з прогнозування спираються на різноманітні джерела інформації та методи прогнозування. До методів прогнозування відносяться методи економічної статистики, математично-статистичні методи вивчення зв'язків, методи економічної кібернетики й оптимального програмування, економічні методи, методи дослідження операцій і теорії прийняття рішень та інші.

Немає єдиного, універсального методу прогнозування. У зв'язку з величезною розмаїтістю прогнозованих ситуацій існує і велика розмаїтість методів прогнозування.

Прогнозування має специфічні методологічні основи, відмінні від методології планування. Склад показників прогнозу може значно відрізнитися від складу показників майбутнього плану. У чомусь прогноз може виявитися менш деталізованим, ніж розрахунки планових завдань, а в чомусь він буде більш прохронним [3, с. 454].

Найбільш типовими методами прогнозування є:

- метод експертних оцінок;
- метод кореляційного моделювання;
- метод оптимізаційного моделювання;
- метод багатofакторного економіко-математичного моделювання;
- розрахунково-аналітичний метод;
- методи обробки просторових, часових і просторово-часових сукупностей;
- методи ситуаційного аналізу і прогнозування [2, с. 52].

Варто також розглянути фінансове прогнозування у співвідношенні зі стратегічним фінансовим плануванням. Обґрунтування показників фінансових операцій, як і результативність багатьох господарських рішень, досягається в процесі фінансового планування і прогнозування. Ці два дуже близьких поняття в економічній літературі та на практиці часто ототожнюються. Фактично фінансове прогнозування може передувати плануванню й оцінювати численні варіанти (відповідно, визначати можливості управління рухом фінансових ресурсів на макро- і мікрорівнях) [9, с. 329].

Якщо говорити про спільні риси фінансового планування і фінансового прогнозування, то це єдність цілей і завдань. Прогнозування створює базу для прийняття планових рішень, генерує варіанти розвитку на основі можливих напрямів управління. Стосовно відмінностей, то вони обумовлені фактором часу та рівнем невизначеності, оскільки прогнозування є дослідницькою базою планування через

випереджаючий характер прогнозу відносно плану. Крім того, прогноз має варіантний зміст, а план – це однозначне рішення, навіть якщо розроблене на варіантній основі.

Розробка фінансових прогнозів ґрунтується на загальноприйнятій у світовій практиці методології планування і прогнозування економіки, яка визначає основні принципи і методи проведення розрахунків планових і прогнозних показників, розкриває і характеризує логіку формування планів і прогнозів, шляхи їх здійснення [1, с. 15].

Оскільки усі підсистеми фінансового планування взаємозалежні та взаємообумовлені, планування здійснюється в певній послідовності, варто зазначити, що найважливішим етапом планування є прогнозування основних напрямів фінансової діяльності підприємства, що здійснюється у процесі стратегічного фінансового планування. На цьому етапі визначаються завдання і параметри поточного фінансового планування. У свою чергу, базою для розроблення оперативних фінансових планів є саме поточне фінансове планування [9, с. 331].

Прогнозування є досить складним етапом фінансового планування, який вимагає від фінансової служби високого рівня фахової підготовки у сфері не тільки фінансів, а й вищої математики та програмування, а також розуміння того, що математичні методи – це лише ефективний інструментарій, який не може замінити здатність фінансиста виділяти найважливішу інформацію, правильно її оцінювати і передбачати майбутні зміни на ринку [5, с. 27].

Теорія фінансового планування передбачає використання різноманітних методів фінансового прогнозування. Всі ці методи в принципі розв'язують одну й ту ж проблему: розрахувати прогноз майбутнього фінансового стану суб'єкта господарювання. Елементи невизначеності додаткових факторів, які будуть впливати на суб'єкт господарювання, зберігаються на всіх етапах як фінансового планування, так і його виконання. Тому фінансові менеджери повинні використовувати всі ці методи в системі, щоб підвищити якість фінансових планів з точки зору їх надійності та ефективності, а також проводити аналіз достовірності методик фінансового планування [3, с. 457].

Прогнозування завжди пов'язане з невизначеністю і передбачає багатоваріантність, а тому фінансові плани можуть складатися за різних припущень щодо очікуваних змін у діяльності підприємства і кон'юнктури ринку. Вірогідні прогнози не можна отримати за неправильних припущень, а тому, прогнозуючи діяльність підприємства, необхідно виділити і врахувати найважливіші чинники. Одні з них підлягають оцінці й управлінню, інші – мають зовнішній характер, тому їх не завжди можна точно оцінити [5, с. 27].

Невизначеність спричиняє появу низки чинників, які впливають на процес прогнозування показників діяльності підприємства. До таких чинників відносяться:

- майбутнє може суттєво відрізнятись від теперішнього і тим більше від минулого. Відповідно, немає гарантії, що тенденції, які спостерігалися в минулому, спостерігатимуться і в майбутньому. Таким чином, прогнозування шляхом звичайної екстраполяції числових рядів не завжди буде давати об'єктивні прогнози;

- складні статистичні моделі часто не дають точних прогнозів, незважаючи на підтвердження їхньої адекватності, тоді як найпростіші моделі, незважа-

ючи на їхню статистичну обмеженість, часто дають значно кращі результати з точки зору точності прогнозування;

- прогнози, зроблені експертами, в основному поступаються точністю прогнозам, отриманим за допомогою використання простих статистичних методів;

- середні значення, визначені декількома індивідуумами, часто дають можливість удосконалити точність прогнозування;

- середні значення прогнозів декількох статистичних методів вдосконалюють точність прогнозування та знижують величину помилок прогнозів [4, с. 220].

На сьогодні більш точними вважаються середні значення між кількома альтернативними прогнозами, що, зокрема, підтверджується низкою емпіричних досліджень. Середнє значення між декількома альтернативними прогнозами є завжди більш точним порівняно з прогнозом, отриманим з використанням будь-якого методу прогнозування. Відповідно, пропонується розробка декількох альтернативних прогнозів, а потім знаходження середнього значення між ними.

Варто також підкреслити, що неточність прогнозування повинна бути прийнята й усвідомлена менеджментом підприємства. Для уникнення проблеми, пов'язаних з неточністю прогнозування, доцільно розраховувати інтервали довіри (максимально допустимі відхилення фактичного значення показників від прогнозованих), які дозволять передбачити оптимістичний і песимістичний сценарії розвитку ситуації [4, с. 223].

Менеджери часто приходять до висновку про те, що підготовка погодженого зведеного прогнозу – складна і надто трудомістка справа. Однак значна частина розрахунків може бути автоматизованою завдяки використанню комп'ютерних програм. Обмірковуючи різні фактори в процесі ухвалення рішення, менеджери за допомогою сучасних пакетів прикладних програм можуть швидко побачити їхній можливий вплив і відповідним чином змінити розміщення акцентів. Тут закладені величезні потенційні можливості для принципового удосконалювання процесу прогнозування.

Багато менеджерів, що займаються фінансовим плануванням, звертаються по допомогу до третіх осіб. На Заході інтенсивно розвивається галузь бізнесу, компанії якої спеціалізуються на підготовці макроекономічних і галузевих прогнозів для корпоративних замовників [3, с. 457].

**Висновки.** Прогнозування – це важлива функція управління. Воно є процесом розробки прогнозів змін фінансового стану суб'єкта господарювання на тривалу перспективу.

Фінансовим прогнозуванням називають процес розроблення економічних прогнозів, заснованих на наукових методах пізнання економічних явищ і використанні всієї сукупності методів, засобів і способів економічної прогностики. Його застосовують для ресурсного збалансування витрат, забезпечення передумов рентабельної роботи підприємства впродовж планового періоду. Економічна ж сутність полягає у вмінні зіставити різні невизначеності з наявними для їх подолання ресурсами.

Варто зазначити, що в економічній літературі та в процесі практичної діяльності часто зустрічається ототожнення понять «фінансове прогнозування» та «стратегічне фінансове планування». Фінансове прогнозування передує стратегічному фінансовому плануванню та є його початковим етапом. Крім того,

прогноз передбачає численні варіанти рішень, тоді як план – це рішення однозначне.

Фінансове прогнозування створює базу для прийняття планових рішень. Для забезпечення високої ефективності процесу фінансового прогнозування варто забезпечити високу професійну підготовку фахівців фінансової служби не лише у сфері фінансів, але й у галузі математики та програмування.

Отже, фінансове прогнозування є важливою складовою стратегічного фінансового планування та його початковим етапом, що забезпечує дослідну базу для прийняття рішень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування : [навч. посіб.] / О.Г. Біла. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 312 с.
2. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / З.В. Герасимчук, І.М. Вахович ; Луц. держ. техн. унт, Київ. нац. торг.екон. унт ; 2-е вид., перероб. і допов. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 409 с.
3. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Н.М. Давиденко. – К. : ТОВ «Задруга», 2012. – 516 с.
4. Кузьмін О.Є., Олексів І.Б. Прогнозування економічних показників діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О.Є. Кузьмін, І.Б. Олексів // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9(147). – С. 219–228.
5. Марцин В.С. Планування як основна складова процесу фінансової діяльності / В.С. Марцин // Фінанси України. – 2008. – № 4(149). – С. 23–31.
6. Проказа Т.В. Теоретичні засади фінансового планування та прогнозування / Т.В. Проказа // Економіка промисловості. – 2011. – № 2-3(54-55). – С. 250–256.
7. Ткаченко І.П. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / І.П. Ткаченко. – Дніпродзержинськ : ДДТУ, 2013. – 358 с.
8. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін. Фінанси підприємств : [підручник] / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] ; ред. проф. А.М. Поддєрьогін ; 8-е вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2013. – 519 с.
9. Непочатенко О.О., Бечко П.К., Гузар Б.С., Колотуха С.М. та ін. Фінансовий менеджмент : [підручник] / [О.О. Непочатенко, П.К. Бечко, Б.С. Гузар, С.М. Колотуха та ін.]. – Умань : Видавель Соцінський. – 2012. – 523 с.

УДК 368:339

**Нечипорук Л.В.**

*доктор економічних наук, професор  
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

**Добро́рез О.Г.**

*здобувач  
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

## ВПЛИВ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СТРАХОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Визначено, що глобалізація економіки сприяє виникненню якісно нової форми економічного порядку – мережевої економіки, яка починає витісняти ієрархічні та ринкові форми з обслуговування економічних відносин у суспільстві. З'ясовано, що мережева економіка ґрунтується на виробництві та розподілі мережевих благ, корисність яких виявляється виключно через мережеві зв'язки, властивостями яких є: комплементарність, стандартність; мережеві зовнішні ефекти; ефекти пастки (lock-in-effect), економія на масштабі виробництва. Доведено, що відбувається вплив формування мережевої економіки на страхову діяльність, що можна відстежити через такі форми прояву, як створення агентських мереж страховиків, розгортання різних моделей співпраці банків та страхових компаній (bancassurance).

**Ключові слова:** мережева економіка, страхування, страхові послуги, страхова діяльність, банкострахування.

**Нечипорук Л.В., Добро́рез О.Г. ВЛИЯНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА СТРАХОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Определено, что глобализация экономики способствует возникновению качественно новой формы экономического порядка – сетевой экономики, которая начинает вытеснять иерархические и рыночные формы из обслуживания экономических отношений в обществе. Установлено, что сетевая экономика основывается на производстве и распределении сетевых благ, полезность которых проявляется исключительно через сетевые связи, свойствами которых являются: комплементарность, стандартность; сетевые внешние эффекты; эффекты ловушки (lock-in-effect), экономия на масштабе производства. Доказано, что происходит влияние на формирование сетевой экономики на страховую деятельность, что можно отследить через такие формы проявления, как создание агентских сетей страховщиков, развертывание различных моделей сотрудничества банков и страховых компаний (bancassurance).

**Ключевые слова:** сетевая экономика, страхование, страховые услуги, страховая деятельность, банкострахование.

**Nechyporuk L.V. Dobrorez O.G. INFLUENCE FORMATION OF NETWORK ECONOMY ON INSURANCE ACTIVITY**

It is determined that the globalization of the economy contributes to the emergence of a qualitatively new form of economic order – the network economy, which is beginning to supplant hierarchical and market forms of maintenance of economic relations in society. It was found that network economy is based on manufacturing and distribution of network benefits, the relevance of which becomes apparent only through a network connection, properties which are: complementarity, standard; network externalities; the effects of traps (lock-in-effect) economies of scale of production. It is proved that there is an influence on the formation of the network economy on insurance activities that can be tracked through such manifestations as creating any Agency networks of insurers, the deployment of different models of cooperation between banks and insurance companies (bancassurance).

**Keywords:** network economy, insurance, insurance services, bancassurance.

**Постановка проблеми.** Головною закономірністю світового суспільно-економічного розвитку є глобалізація, яка сприяє формуванню глобальних мереж у різних сферах економіки та супроводжується деформацією пропорцій між реальним та фінансовим капіталом, що серед іншого обумовлено концентрацією та перенакопиченням фінансових ресурсів у мережових структурах ТНК, серед яких не останню роль відіграють транснаціональні банки та страхові компанії.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Мережева економіка (networked economy) – це відносно нове поняття, з змістом якого науковці продовжують визначатися. По-перше, мережева економіка – це якісно нова форма економічного порядку, яка починає витіснити ієрархічні та ринкові форми з обслуговування економічних відносин у суспільстві. За визначенням А.А. Гриценка, «якщо в ієрархічній структурі елементи системи перебувають на різних рівнях і мають різний статус, то в мережовій – вони є рівноправними і рівноправними» [1]. По-друге, мережева економіка – це діяльність, що здійснюється за допомогою електронних мереж. Варто зазначити, що в науковій літературі можна зустріти різні визначення поняття «мережі»: від трактування його як синоніму поняття «стратегічні альянси», «скупчення», «спільні підприємства», «промислові райони» тощо [2], до дефініції його як комплексу взаємопов'язаних вузлів, конкретний зміст кожного з яких залежить від характеру певної мережевої структури [3].

Слід зауважити, що мережева економіка ґрунтується на виробництві та розподілі мережових благ, корисність яких виявляється виключно через мережеві зв'язки, властивостями яких є: комплементарність, стандартність; мережеві зовнішні ефекти; ефекти пастки (lock-in-effect), економія на масштабі виробництва. М. Кастельс у роботі «Становлення суспільства мережових структур» виділяє різні види мереж (мережа глобальних фінансових потоків, мережа засобів масової інформації тощо) та формулює специфічний закон мережових структур, відповідно до якого відстань (або інтенсивність і частота взаємодії) між двома точками (або соціальними станами) коротша, коли вони обоє виступають в якості вузлів в тій чи іншій структурі, ніж тоді, коли вони не належать до однієї і тієї ж мережі [3].

**Метою статті** є аналіз впливу формування мережевої економіки на страхову діяльність.

**Виклад основного матеріалу.** Враховуючи, що першорядним фактором виробництва мережевої економіки є інформація та знання, а основою сталого розвитку економічної системи є інформаційно-цифрові технології, то серед основних умов її формування та розвитку варто виокремити:

- розвиток і розповсюдження інтернет-технологій (умовою існування мережевої економіки є інформаційно-комунікативне середовище, яке створене підтримується глобальною мережею Інтернет);

- наявність у критичної маси економічних агентів і відповідної інфраструктури, яка робить можливою їх діяльність. Мережеве збільшення віддачі створюється всією мережею і розподіляється в ній між усіма. Агенти, користувачі, конкуренти разом створюють цінність мережі, хоча результати збільшення віддачі можуть бути розподілені нерівномірно між ними;

- нові інструменти (можливість виникнення яких обумовлена глобальними комунікаціями) для реорганізації форм спільної діяльності людей, що використовуються для розробки принципів мережевої організації;

- зростання ефективності різноманітних видів економічної інфраструктури через використання можливостями Інтернет-технологій, що обумовлює модернізацію інфраструктури економіки і створення мережових інституційних структур [4, с. 40-45].

Процеси глобалізації супроводжуються розвитком різних мереж та інформаційних технологій, що у свою чергу стимулює віртуалізацію фінансового капіталу (існування його в комп'ютерних мережах) [5, с. 210]. До того ж слід зазначити, що інформація поміж вузлами мережевої системи (фінансовими центрами) обертається в режимі реального часу, внаслідок чого порушення в одній частині системи миттєво поширюється на всю систему.

Виникає парадокс: участь в інформаційно-фінансовій системі за умов недостатності інформації обумовлює нестійкість розвитку та кризи, а неучасть позбавляє надії на розвиток в межах ринкової економіки [6].

Тією мірою, у якій мікро- і макроекономічні параметри національних господарських систем (обсяги та напрями інвестицій, маркетингова стратегія, напрями зростання, структурні зрушення в національних господарських системах і у світовому розподілі праці, рівень та динаміка інфляції) формуються під впливом кон'юнктури фінансових ринків, на яких домінує обмежене коло конкуруючих поміж собою фінансових ТНК. Зауважимо, що фінансові групи, які здійснюють діяльність у сфері банківських, страхових послуг та на ринку цінних паперів, у широкому розумінні являють собою об'єднання юридичних осіб, пов'язаних між собою через механізм контролю або впливу. Вони часто діють у декількох юрисдикціях і можуть поєднувати кілька відносно незалежних юридичних осіб. Для досягнення синергізму та економії коштів фінансові групи використовують ряд юридичних осіб і структур і користуються відмінностями в їхньому оподаткуванні, контролі й регулюванні у різних секторах фінансового ринку та в різних країнах. Відповідно до стандартів IAIS існують різні види фінансових груп, їхній спектр – від національних однорідних груп до міжнародних неоднорідних фінансових конгломератів (табл. 1) [7].

Таблиця 1

## Види фінансових груп

Види фінансових груп	Страхова група це фінансова група, до складу якої входять два або більше страховиків (і, можливо, інші не ліцензовані юридичні особи)
	Фінансовий конгломерат визначається як будь-яка група компаній під єдиним управлінням, яка займається виключно або переважно наданням значних послуг щонайменше у двох різних фінансових секторах (банківська діяльність, цінні папери, страхування).
	Міжнародний фінансовий конгломерат означає фінансовий конгломерат з регульованими юридичними особами, що знаходяться в різних країнах.
	Однорідна фінансова група це економічна група, до складу якої входять (переважно) фінансові ліцензовані юридичні особи, що належать, здебільшого, до одного й того ж сектора, наприклад, група, яка складається з компаній страхування життя та / або майна.

Варто звернути увагу, що принципи оцінки фінансових конгломератів, які визначалися як будь-яка група компаній під спільним контролем, яка здійснює виключно або переважну діяльність і передбачає надання значущих послуг принаймні в двох різних фінансових секторах (банківському, цінних паперів або страхуванню), були розроблені у 1999 р. Базельським комітетом спільно з IAIS та

IOSCO. Принципи оцінки були покликані нівелювати відмінності у розрахунку достатності капіталу в різних секторах фінансового ринку та засновані на тому, що ризики, пов'язані з секторами, обліковуються за найвищим рівнем. Регулятори страхового ринку і ринку цінних паперів, а також центральні банки Франції, Німеччини, Італії, Іспанії, Нідерландів, Великобританії, Японії та США разом із такими міжнародними організаціями як МВФ, Рада фінансової стабільності (Financial Stability Board), IAIS та Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO) у рамках спільного форуму створили робочу групу, одним із завдань якої була оцінка ризиків, пов'язаних із функціонуванням фінансових груп. Усі учасники форуму намагаються знайти оптимальний варіант регулювання діяльності фінансових груп задля пом'якшення їхнього потенційного впливу на стабільність національних і глобального ринків.

Зауважимо, що ознаками страхових груп є те, що вони, як правило, використовують єдині страхові продукти (правила страхування, договори (поліси) страхування і страхові тарифи) і виконують завдання: розробки і реалізації єдиної стратегії розвитку страхування та проведення єдиної страхової, фінансової, економічної, інвестиційної та соціальної політики учасників; виконання спільних програм, спрямованих на створення умов для надійного та ефективного розвитку спільної страхової діяльності учасників; формування централізованого страхового резервного фонду. Прикладом діяльності такої групи в Україні може бути «ТАС», яка пройшла суттєву за змістом трансформацію [8].

Сама ж Страхова компанія «ТАС» активно впроваджує проект з розвитку власної агентської мережі (з 2007 р.) за участю компанії LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association) – найбільш авторитетної всесвітньої консалтингової організації у сфері страхування життя, що надає дослідницькі,

навчальні, проектні та інформаційні послуги. Перше агентство власної Агентської мережі – «Арена» – було відкрито у Києві 7 липня 2007 року. На початку 2008 року Агентська мережа починає активну розбудову на регіональному рівні. У січні-лютому мережа розширюється за рахунок відкриття ще двох відділень у Києві, а вже у березні створюються агентства у Житомирі, Дніпропетровську та Черкасах, а наприкінці 2008 року до роботи власної Агентської мережі СК «ТАС» приєдналося ще по одному відділенню у Харкові, Луганську та місті Біла Церква. На той час у мережі працювало 159 фінансових консультантів, чію роботу координували 10 професійних страхових менеджерів [9].

Прикладом діяльності фінансової групи у вигляді міжнародного фінансового конгломерату може бути BNP Paribas, яка є світовим лідером ринку фінансових послуг та найбільшою міжнародною фінансовою групою з двохсотлітньою історією. Вона працює у близько 80 країнах. У 2006 р. BNP Paribas купив 51% УкрСиббанку – одного з універсальних банків, що динамічно розвивається, а у серпні 2011 р. завершилася процедура придбання 15% акцій УкрСиббанку Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), таким чином, частка BNP Paribas склала 84,99%. За період стратегічного партнерства з BNP Paribas УкрСиббанк вийшов на якісно новий рівень обслуговування, відкрив нові напрями бізнесу. Інтеграція до групи компаній BNP Paribas відкрила УкрСиббанку нові можливості: причетність до світового бренду, використання прогресивного світового досвіду, перехід на нові стандарти менеджменту [10]. Додаткові можливості з'явилися з формуванням співпраці з AXA Group (Франція), яка є світовим лідером (працює в 59 країнах, має понад 103 млн клієнтів, 157 000 працівників та комерційних партнерів, 92 мільярди євро доходів) у сфері страхування та управління активами, пропонуючи

Таблиця 2

Вплив формування мережевої економіки на страхову діяльність

Властивості мережевої економіки	Зміст властивостей мережевої економіки	Вплив властивостей мережевої економіки на страхову діяльність
Комплементарність і стандартність	Значно розширюють можливості використання мережевого блага через взаємодію і комунікації учасників мережі.	Створюються агентські мережі страховиків, розгортаються різні моделі співпраці банків та страхових компаній (bancassurance). Відбувається стандартизація умов страхування, що пропонує агентська мережа певного страховика.
Зовнішні мережеві ефекти	Із залученням кожного додаткового суб'єкта до мережі її цінність значно збільшується для інших учасників. За об'єднання маленьких локальних мереж в одну різко зростає їх цінність. Нарощування цінності та зростання мережі після досягнення нею критичної маси відбувається експоненціально (швидкість зростання величини пропорційна значенню самої величини).	Агентська мережа розширюється за рахунок відкриття ще нових відділень у різних регіонах. Чим більше регіональне покриття має страхова компанія, тим більшою є її ринкова вартість. Агентська мережа, яка має гідний страховий портфель, нарощує свою цінність та може стати об'єктом купівлі та продажу на страховому ринку.
Ефект пастки	Стандартність і комплементарність мережевих благ роблять залежними своїх споживачів від певного стандарту і мережі. У деяких випадках такий стан речей може призвести до того, що буде використано не найефективніший і не найкорисніший стандарт для даного споживача. Цей ефект сприяє розвитку мережі зсередини, тому що споживачі, які не можуть від неї відмовитися, починають її вдосконалювати і розвивати.	Можливості страхувальника щодо вибору прийнятної за якістю та вартістю (страховим тарифом) страховою послугою, що пропонується на добровільній основі можуть бути вкрай незначними, наприклад, через обмежену кількість акредитованих в банку страховиків, та намаганням самих банків диктувати їм власні умови щодо страхової послуги.
Економія на масштабі виробництва	Цей ефект діє також за виробництва ординарних благ, але у випадку з мережевими благами він виявляється набагато ефективніше: витрати на виробництво першої одиниці такого блага є значно вищими, ніж наступних.	Електронні та мережеві технології забезпечують те, що масштаби здійснення угод мають наднаціональний характер, а аквізційні витрати страховика та витрати копіювання інформації зводяться майже до нуля.

своїм клієнтам – фізичним особам, а також малим, середнім і великим підприємствам – широкий спектр продуктів і послуг у сфері страхування ризиків, пенсійного страхування, фінансового планування та управління активами.

Розрізняють такі моделі співпраці банків та страхових компаній: утворення на базі банку кептивної страхової компанії, що приймає на страхування всі ризики банку-засновника; створення сумісних підприємств та партнерських альянсів; змішані моделі, в яких беруть участь декілька партнерів, що працюють з однією схемою.

Зауважимо, станом на 31 грудня 2014 р. в управлінні АХА в Україні налічувалося 1,277 трлн євро активів. що на даний час, в компанії працювало майже 1000 співробітників, які були задіяні в 25 обласних дирекціях, 700 відділень в «Укрсиббанку». У цілому регіональна мережа страхової компанії «АХА Страхування» представлена в більш ніж 200 містах України, а агентська мережа нараховує більше 2 800 агентів [11].

Враховуючи конкретні приклади створення мереж на страховому ринку України, визначимо вплив властивостей мережевої економіки на страхову діяльність (табл. 2).

Підсумовуючи, сформулюємо **висновки**.

Закономірністю світового суспільно-економічного розвитку є глобалізація, яку розглядають як єдність двох процесів: глобалізації ринків (ресурсів, товарів та послуг) та глобалізації економічних форм (тобто формування транснаціональних операторів, збільшення організаційних структур економіки, утворення глобальних мереж). Глобалізація економіки сприяє виникненню якісно нової форми економічного порядку – мережевої економіки, яка починає витіснити ієрархічні та ринкові форми з обслуговування економічних відносин у суспільстві.

Мережева економіка ґрунтується на виробництві та розподілі мережевих благ, корисність яких виявляється виключно через мережеві зв'язки, властивостями яких є: комплементарність, стандартність; мережеві зовнішні ефекти; ефекти пастки (lock-in-effect), економія на масштабі виробництва.

Відбувається вплив формування мережевої економіки на страхову діяльність, що можна відслідкувати через такі форми прояву її властивостей:

- комплементарність і стандартність – створюються агентські мережі страховиків, розгортаються різні моделі співпраці банків та страхових компаній (bancassurance); відбувається стандартизація умов

страхування, що пропонує агентська мережа певного страховика;

- зовнішні мережеві ефекти – за рахунок відкриття нових відділень в різних регіонах розширюється агентська мережа. Чим більше регіональне покриття та гідний страховий портфель має страхова компанія, тим більшою є її ринкова вартість та можливість стати об'єктом купівлі та продажу на страховому ринку;

- ефект пастки – можливості страхувальника щодо вибору прийнятної за якістю та вартістю (страховим тарифом) страхової послуги, що пропонується на добровільній основі можуть бути вкрай незначними, наприклад, через обмежену кількість акредитованих у банку страховиків, та намаганням самих банків диктувати їм власні умови щодо страхової послуги;

- економія на масштабі виробництва – електронні та мережеві технології забезпечують те, що масштаби здійснення угод мають наднаціональний характер, а витрати страховика зводяться майже до мінімуму.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриценко А.А. Иерархические и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем [Текст] // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Серия: экономическая. – Вып. 31–7(117). – 2007. – С. 51.
2. Заратьегу Й.М. Промислові райони Альфреда Маршала. Повторний візит. Частина I [Текст] // Проблеми й перспективи управління в економіці. – 2004. – № 2. – С. 59-68.
3. Кастельс М. Становление общества сетевых структур [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.archipelag.ru>.
4. Степаненко С.В., Яковенко Л.І. Трансформація відносин власності в умовах формування постіндустріальної економіки. – Полтава : Скайтек, 2009. – 187 с.
5. Бузгалін А.В. Глобальный капитал / А.В. Бузгалін, А.И. Колганов. – Изд. 2-е, стер. – М. : Едиториал УРСС, 2007. – 512 с.
6. Думная Н.Н. Риски финансовой глобализации / Н.Н. Думная [Текст] // Бизнес академия. – 2002. – № 7. – С. 2-4.
7. Стандарт нагляду IAIS № 5: Стандарт координації нагляду за діяльністю груп [Электронный ресурс] // Фориншурер : интернет-журн. про страхование. – 2004. – 16 апр. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/public/04/04/16/1067>.
8. СК «ТАС» Історія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tas.ua/ua/about/history/>.
9. СК «ТАС» Про Агентську мережу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://taslife.com.ua/uk/pro\\_kompaniyu/vlasna-agentsjka-merezha-sk-tas/pro-agentsjku-merezh](http://taslife.com.ua/uk/pro_kompaniyu/vlasna-agentsjka-merezha-sk-tas/pro-agentsjku-merezh).
10. УкрСиббанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrsibbank.com/about-bank/>.
11. Страхова компанія АХА в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aha-ukraine.com/company/aha-in-ukraine>.



УДК 336.71

Приходько Є.А.

аспірант кафедри банківської справи  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

## ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено конкурентне середовище на депозитному ринку України та виявлені його характерні закономірності. Проаналізовано динаміку та особливості ресурсної бази банків України. Автором систематизовано фактори, які зміцнюють конкурентну позицію банків і мають бути враховані при розробці маркетингової політики банку.

**Ключові слова:** банки, банківська система, банківська конкуренція, депозитний ринок, конкурентні переваги, конкурентний аналіз, конкурентна позиція, конкурентне середовище.

### Приходько Е.А. ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА ДЕПОЗИТНОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

В статье исследована конкурентная среда на депозитном рынке Украины и выявлены её характерные закономерности. Проанализированы динамика и особенности ресурсной базы банков Украины. Автором систематизированы факторы, которые укрепляют конкурентную позицию банков и должны быть учтены при разработке маркетинговой политики банка.

**Ключевые слова:** банки, банковская система, банковская конкуренция, депозитный рынок, конкурентные преимущества, конкурентный анализ, конкурентная позиция, конкурентная среда.

### Przychodko Y.A. THE FEATURES OF THE COMPETITION ON THE DEPOSIT MARKET OF UKRAINE

The article explored the competitive environment of the Ukrainian deposit market and identified its main laws. The dynamics and features of the banks resource base are analyzed in the article. The author systematized factors, which strengthen competitive positions of the banks and should be considered when developing marketing policy.

**Keywords:** banks, banking system, banking competition, deposit market, competitive advantages, competitive analysis, competitive position, competitive environment.

**Постановка проблеми.** Комерційні банки постійно приділяють увагу процесам формування банківських ресурсів. Це обумовлюється жорсткою конкуренцією на ринку банківських послуг, яка загострює боротьбу за кошти клієнтів, а також спричиняє необхідність постійної підтримки оптимальної прибутковості діяльності банків. Достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків є важливою передумовою їх прибутковості, підтримання достатньої ліквідності та довіри з боку учасників ринку.

Отже, актуальність теми дослідження визначається важливістю депозитних ресурсів банків як джерела фінансування національної економіки, особливо у кризових умовах. Важливість дослідження конкурентних переваг банків при здійсненні ними депозитних операцій зумовлюється визначальною роллю останніх як вирішального фактору економічного зростання та стабільності вітчизняної банківської системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зарубіжними дослідниками напрацьовано значну кількість підходів до оцінки та аналізу конкуренції в банківській системі, найбільш відомими з яких є моделі Ф. Аллена, Ф. Барроса, Ф. Вертрана, Т. Бреснахана, Д. Гейла, Є. Домара, Дж. Івата, М. Кляйна та ін. Теоретичні засади та практичні механізми формування конкурентного середовища в банківській системі досліджувалися такими російськими та українськими науковцями, як: В. Геєць, О. Барановський, Т. Васильєва, А. Гриценко, С. Дробішевський, А. Єпіфанов, І. Івасів, В. Катасонов, С. Козьменко та ін. Окремим аспектам проблеми депозитного ринку України присвячено ряд наукових праць таких вітчизняних науковців, як М.Д. Алексеєнко, А.М. Мороз, М.І. Савлук, Л.О. Примостка, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблюк. Однак авторами не напрацьовано дослідження конкуренції саме на депозитному ринку: вони розглядають або конкуренцію в цілому, або тільки особливості формування ресурсної бази банків.

**Мета статті.** Оцінка банківської конкуренції та дослідження конкурентних позицій вітчизняних банків на депозитному ринку, а також розподілення банків України за обсягом залучених строкових коштів фізичних осіб, виявлення певних закономірностей в окремих групах.

**Виклад основного матеріалу.** Ресурсна база сучасного банку характеризується широкою різноманітністю депозитів, що пояснюється прагненням банків за умов сегментованого конкурентного ринку якнайповніше задовольнити попит різних груп клієнтів на банківські послуги і залучити заощадження та вільні грошові капітали на банківські рахунки.

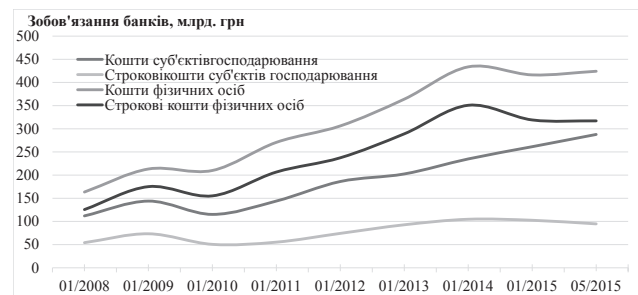


Рис. 1. Обсяг залучених ресурсів банків України з 01.01.2008 р. по 01.05.2015 р.

Обсяг і динаміка банківських депозитів фізичних осіб є одним із наочних індикаторів фінансового та суспільно-політичного стану в країні (рис. 1) [1]. Протягом 2008–2014 рр. загальний тренд ресурсної бази банків України характеризувався значним зростанням, по коштах юридичних осіб – із 112,0 до 234,9 млрд. грн. (у 2,1 рази), по коштах фізичних осіб – із 163,0 до 433,7 млрд. грн. (у 2,65 рази). Виключенням із загального тренду є 2009 р., коли строкові кошти суб'єктів господарювання скоротилися з 73,4 до 50,5 млрд. грн. (на 31,1%), а фізичних осіб – із 175,1 до 155,2 млрд. грн. (на 11,4%).

На 1 січня 2015 р. відтік строкових коштів юридичних осіб у порівнянні з 1 січня 2014 р. був незначним (2,2 млрд. грн.), а кошти фізичних осіб скоротилися на 17,4 млрд. грн., в основному за рахунок строкових коштів. Реальний відтік був значно більшим із урахуванням різкої девальвації національної валюти у 2014 р., яка привела до зростання гривневого еквівалента вкладів в іноземній валюті. Окрім падіння курсу гривні, додатковими причинами відтоку депозитів були: політична нестабільність, масові дефолти банків, валютні обмеження для клієнтів банків, паніка серед населення тощо.

Ініціативи НБУ з регулювання ліквідності банків і зміна порядку валютного курсоутворення дозволили лише частково зняти гостроту проблеми. У 2014 р. на підставі постанов Правління Національного банку України про віднесення банків до категорії неплатоспроможних виконавчою дирекцією Фонду гарантування вкладів фізичних осіб прийнято рішення про введення тимчасової адміністрації у таких банках: ПАТ «Український професійний банк», ПАТ «Укркоммунбанк», ПАТ «Укргазп-

ромбанк», ПАТ «Астра Банк», ПАТ «Київська Русь», ПАТ «Омега банк», ПАТ «Кредитпромбанк», ПАТ «Дельта Банк», ПАТ «Стандарт Банк», ПАТ «ВАБ банк», ПАТ «Всеукраїнський банк розвитку», ПАТ «Енергобанк», ПАТ «Старокиївський банк», ПАТ «Автокразбанк», ПАТ «Західкомбанк», ПАТ «КБ «Південкомбанк», ПАТ «КБ «Промекономбанк», ПАТ «КБ «Інтербанк», ПАТ «Банк Форум», АТ Банк «Меркурій», АТ «Брокбізнесбанк», ПАТ «Реал-банк», ПАТ «КБ «Даніель». Здійснюються виплати і підготовча робота до компенсації втрат вкладникам у розмірі до 200 тис. грн.

Основою ресурсної бази українських банків є кошти фізичних осіб, частка яких протягом аналізованого періоду зросла з 59,3% на 01.01.2008 р. до 64,9% на 01.01.2014. Однак протягом 2014 р. ця частка зменшувалась та досягла 61,4% на 01.01.2015 р. У 2015 р. зменшення продовжилось і досягло 59,6% на 01.05.2015 р., що фактично є показником початку 2008 р. Змінювалась також якісна структура коштів фізичних осіб за рахунок збільшення строкової частини – з 76,8% до 80,9%.

Таблиця 1

Розподіл коштів фізичних осіб за групами банків і валютами на 01.04.2015 р.

Група	Строкові кошти фізичних осіб		У тому числі			
			На вимогу		Строкові кошти	
	Разом	У т. ч. в іноземній валюті	Усього	У т. ч. в іноземній валюті	Усього	У т. ч. в іноземній валюті
<i>Млн. грн</i>						
I	315 268	190 994	75 126	34 340	240 142	156 654
II	42 222	25 164	8 598	5 127	33 625	20 037
III	30 308	19 880	6 652	4 440	23 656	15 440
IV	17 559	11 920	3 515	2 061	14 045	9 859
Усього	405 358	247 958	93 890	45 967	311 467	201 991
%						
I	77,8%	77,0%	80,0%	74,7%	77,1%	77,6%
II	10,4%	10,1%	9,2%	11,2%	10,8%	9,9%
III	7,5%	8,0%	7,1%	9,7%	7,6%	7,6%
IV	4,3%	4,8%	3,7%	4,5%	4,5%	4,9%
Усього	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Таблиця 2

Розподілення банків України за обсягом залучених строкових коштів фізичних осіб на 01.04.2015 р.

Інтервал, млн. грн.	Кількість спостережень, банків		Процент спостережень, %		Інтервал, млн. грн.	Кількість спостережень, банків		Процент спостережень, %	
	в інтервалі	кумулятивно	в інтервалі	кумулятивно		в інтервалі	кумулятивно	в інтервалі	кумулятивно
I група					II група				
0	0	0	0	0	0	2	2	13,3	13,3
15 000	11	11	84,6	84,6	1 500	1	3	6,7	20
30 000	1	12	7,7	92,3	3 000	5	8	33,3	53,3
45 000	1	13	7,7	100	4 500	6	14	40	93,3
60 000	0	13	0	100	6 000	1	15	6,7	100
75 000	0	13	0	100	7 500	0	15	0	100
90 000	0	13	0	100	9 000	0	15	0	100
100 000	0	13	0	100	10 000	0	15	0	100
III група					IV група				
0	7	7	19,4	19,4	0	9	9	11,7	11,7
500	8	15	22,2	41,6	200	41	50	53,2	64,9
1 000	7	22	19,4	61	400	14	64	18,2	83,1
1 500	5	27	13,9	74,9	600	9	73	11,7	94,8
2 000	7	34	19,4	94,3	800	2	75	2,6	97,4
2 500	2	36	5,6	100	1 000	1	76	1,3	98,7
3 000	0	36	0	100	1 200	1	77	1,3	100
4 000	0	36	0	100	1 400	0	77	0	100

Однак у 2014–2015 рр. ця частка також почалась зменшуватись та досягла 74,7% на 01.05.2015 р., що є найнижчим значенням за весь розглянутий період.

У таблиці 1 наведено розподіл коштів фізичних осіб за групами банків і валютами. Основна частина депозитів фізичних осіб (77,8%) приходить на I групу банків, у т. ч. на вимогу – 80,0%. Більша частка коштів на вимогу порівняно зі строковими коштами пояснюється тим, що банки цієї групи активно обслуговують зарплатні проекти і, відповідно, мають більші залишки на карткових рахунках клієнтів.

По банках II–IV груп частка коштів на вимогу менша, ніж загальна сума коштів фізичних осіб. Найменша частка депозитів фізичних осіб приходить на банки IV групи – усього 4,3%, за строковими коштами – 4,5%.

Також у I групі банків частка строкових коштів в іноземній валюті (77,6%) вище, ніж строкових коштів разом (77,1%), що пояснюється більшою привабливістю великих банків для розміщення коштів в іноземній валюті.

У таблиці 2 наведено розподілення банків України за обсягом залучених строкових коштів фізичних осіб. Найбільшу суму строкових депозитів (99,0 млрд. грн.) і питому вагу в їх сумі по системі (31,8%) має «Приватбанк». «Ощадбанк» і «Укр-ексімбанк» мають вартість строкових депозитів фізичних осіб в інтервалі 15–30 млрд. грн. Їх питома вага по всім депозитам складає відповідно 12,6% та 9,5% [2].

В інтервал 10–15 млрд. грн. потрапляють три банки: «Альфа-банк», «Фінанси і кредит», ПУМБ. На вказані шість банків припадає 186,2 млрд. грн. депозитів фізичних осіб, або 77,5% по I групі банків. Обсяг строкових коштів фізичних осіб, залучених іншими вісьма банками цієї групи, коливається в інтервалі 3–10 млрд. грн.

У II групі варто виділити три банки: «Креді Агріколь Банк», «Фінансова ініціатива» та «Платинум Банк». Ці банки мають розмір депозитів у межах 4–5 млрд. грн. Їх частка у II групі складає 38,8%. У II групі найбільша кількість банків (9)

має строкові кошти фізичних осіб у обсязі від 1,5 до 3,5 млрд. грн. У «Родовід банку», який має статус санаційного, обсяг строкових коштів фізичних осіб становить лише 10 тис. грн., оскільки у процесі перетворення депозити цього банку були переведені на інші банки, «ІНГ Банк Україна» та «Сітібанк» взагалі не мають таких ресурсів.

У III групі банків майже ніхто не виділяється за обсягом залучених строкових коштів фізичних осіб. Найбільш характерним для банків групи є обсяги залучення цього виду ресурсів від 0,5 до 1,5 млрд. грн. Їх мали 27 банків, або 74,9% їх загальної кількості. Значно менший обсяг депозитів мають такі банки: «ВІЕС Банк» (349,0 млн. грн.), «Кліринговий дім» (364,5 млн. грн.), «Діві-банк» (44,1 млн. грн.), «Союз» (23,7 млн. грн.), «Кредит Європа Банк» (10 млн. грн.)

У найбільшій кількості банків IV групи (69 або 89,6%) вартість строкових депозитів фізичних осіб не перевищує 500 млн. грн., причому у 38 банків (49,4% їх загального обсягу) вона не перевищує 100 млн. грн. Значно вищий обсяг залучення мають «Капітал банк» (1,0 млрд. грн.), «Місто Банк» (0,8 млрд. грн.), «Банк Михайлівський» (0,6 млрд. грн.), «Європромбанк» (0,6 млрд. грн.).

Лідерами ринку депозитів за обсягом загального депозитного портфелю лишаються великі системні банки: «Приватбанк», «Укр-ексімбанк», «Ощадбанк». ТОП-15 банків-лідерів за обсягом залучених у населення депозитів контролюють 78,7% роздрібного депозитного ринку. Банки-лідери за обсягом залучених депозитів характеризуються широкою географічною мережею відділень і зазвичай давно присутні на території України станом на 01.01.2015 р. мали «Ощадбанк» (5436), «Приватбанк» (3125), «Райффайзен Банк Аваль» (830), «Укр-сіббанк» (561), «Укр-соцбанк» (419), «Імексбанк» (376), «Фінанси та кредит» (332), «Унікредит-банк» (305), «Правекс-Банк» (262) [4]. Не завжди кількість відділень корелює з розміром залучених від населення коштів, оскільки вагомим фактором привабливості банків для вкладників є процентні ставки (табл. 3).

Таблиця 3

Депозитні ставки за класичними строковими депозитами банків I групи, %

№ п/п	Назва банків	Гривня			Долар США		
		Місяць			Місяць		
		3	6	12	3	6	12
1	ПРИВАТБАНК	22,00	23,00	24,00	10,00	11,00	12,00
2	УКРЕКСІМБАНК	16,50	21,00	18,80	6,50	7,60	7,65
3	ОЩАДБАНК	18,00	18,00	18,50	8,00	8,00	8,50
4	ПРОМІНВЕСТБАНК	23,00	24,25	25,00	9,50	10,60	11,10
5	СБЕРБАНК РОСІЇ	18,00	18,25	19,00	4,75	8,25	8,50
6	УКРСОЦБАНК	19,00	19,00	19,00	4,75	6,00	7,00
7	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	13,50	14,00	14,00	1,50	2,00	3,00
8	АЛЬФА-БАНК	25,00	24,00	24,00	11,00	11,50	11,50
9	ВТБ БАНК	24,00	25,00	25,00	8,50	9,50	9,50
10	БАНК ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	15,00	17,00	20,00	6,00	7,50	9,50
11	ПУМБ	24,00	24,00	24,00	10,20	10,20	10,20
12	УКРСИББАНК	12,00	13,00	14,00	0,50	1,00	1,25
13	ОТП БАНК	18,00	19,00	18,00	4,00	4,50	4,50
14	УКРГАЗБАНК	20,50	21,00	21,50	9,00	9,50	10,00
	Середня ставка	19,18	20,04	20,34	6,73	7,65	8,16
	Мінімальна ставка	12,00	13,00	14,00	0,50	1,00	1,25
	Максимальна ставка	25,00	25,00	25,00	11,00	11,50	12,00
	Розмах варіації	13,00	12,00	11,00	10,50	10,50	10,75

Таблиця 4

## Рейтинг надійності українських банків, ТОП-20 [5]

№ п/п	Назва банку	Загальний рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Корекція аналітиків	№ за розміром активів
1	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	4,08	3,70	4,00	0,25	7
2	КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК	4,08	4,40	3,80	0,00	15
3	ПРОКРЕДИТ БАНК	4,01	3,70	3,80	0,25	31
4	ОЩАДБАНК	3,96	3,90	4,00	0,00	3
5	УКРСИББАНК	3,95	2,80	4,10	0,50	12
6	УКРЕКСІМБАНК	3,77	3,20	3,30	0,50	2
7	КРЕДОБАНК	3,76	3,70	3,80	0,00	27
8	АЛЬФА-БАНК	3,55	2,90	3,70	0,25	8
9	УКРГАЗБАНК	3,53	2,70	3,40	0,50	14
10	СБЕРБАНК РОСІЇ	3,37	2,50	3,70	0,25	5
11	УКРСОЦБАНК (UNICREDIT BANK™)	3,36	3,70	3,50	-0,25	6
12	МІЖН. ІНВЕСТ. БАНК	3,31	2,60	3,00	0,50	35
13	ВТБ БАНК	3,24	2,80	3,70	0,00	9
14	ПУМБ	3,20	2,90	3,50	0,00	11
15	ПРОМІНВЕСТБАНК	3,13	3,20	3,60	-0,25	4
16	ІДЕЯ БАНК	3,11	2,30	3,40	0,25	46
17	МЕГАБАНК	3,11	3,20	3,50	-0,25	24
18	ХРЕЩАТИК	3,10	2,50	3,70	0,00	19
19	ПРАВЕКС-БАНК	3,10	3,40	3,30	-0,25	32
20	ОТП БАНК	3,06	2,70	3,40	0,00	13

Доцільно розглянути процентні ставки банків I групи, оскільки саме ці банки утримують найбільшу частку депозитів на ринку. Процентні ставки банків істотно варіюють, найменший їх рівень пропонують «Укрсіббанк» та «Райффайзен банк Аваль», найвищий – «Промінвестбанк» та «ВТБ банк». Наприклад, у річному вимірі у гривнях розмах варіації складає 11,0% (від 14,0% до 25,0%), у доларах США – 10,75% (від 1,25% до 12,0%). Залежно від терміну зберігання вкладу середня процентна ставка у гривнях варіює від 19,18% до 20,34%, у доларах США – від 6,73% до 8,16% [3].

Важливим орієнтиром для вкладників є рейтингові оцінки надійності депозитів, які пропонуються рейтинговими агентствами. Вони представляють незалежну думку рейтингового агентства про можливість банку вчасно й у повному обсязі виконати прийняті на себе зобов'язання щодо повернення банківських вкладів. При загальній схожості підходи рейтингових агентств мають певні особливості у методиках і формах представлення оцінок. Так, оцінки ІВІ рейтингу коливаються від 6 (максимальний рівень) до 1, UCRA – від А (найвище значення до F), Рюрик – від r5 (максимальний рівень) до r1, Кредит-Рейтинг – від 5 (максимальне значення) до 1. При цьому проглядається обернений зв'язок між надійністю і дохідністю: банки з вищими рейтингами у середньому пропонують нижчі відсоткові ставки. Для розгляду рейтингу банків доцільно скористатися оцінкою від порталу «Мінфін». ТОП-20 банків за надійністю представлені у таблиці 4.

З I групи банків до ТОП-20 за надійністю не потрапив лідер депозитного ринку «Приватбанк», а також банк «Фінанси на кредит». В той же час банк з II групи «Креді Агріколь Банк» займає другу позицію за надійністю.

**Висновки.** Депозитним вкладом у розрізі банків притаманне експоненціальне розподілення, коли переважна їх частина приходить на банки I групи, за питомою вагою інші групи розподіляються таким чином: II, III, IV.

Великі системні банки мають більш міцну конкурентну позицію з огляду на розгалужену мережу відділень, обслуговування зарплатних проектів, легший доступ до міжбанківського валютного ринку, більшій можливості маневрування у рівні процента. Привабливість відносно менших банків посилює більш високий рівень депозитного процента, наявність вищих за середні оцінок рейтингових агентств, достатність ресурсів і більш швидкі процедури компенсації з Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у разі визнання банку неплатоспроможним. Ці фактори мають бути враховані при розробці маркетингової політики банку.

Метою подальших досліджень є обґрунтування рекомендацій із врахування отриманих висновків під час розробки меморандуму депозитної політики банку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Основні показники діяльності банків України на 01.05.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
2. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
3. Депозитні ставки в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobank.ua/depozity/rejtingi/>.
4. Огляд депозитного ринку за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-analityka/>.
5. Рейтинг стійкості банків України за підсумками 1 кварталу 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/banks/rating/>.

УДК 336.71

Рибачук Ю.О.

здобувач

Львівської комерційної академії

## ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПЕРІОДИЧНОЇ КІЛЬКІСНО-ВАРТІСНОЇ МОДЕЛІ

Стаття присвячена вдосконаленню теоретико-методологічних підходів до прогнозування курсу валют. За допомогою періодичної кількісно-вартісної моделі проведено формалізацію фундаментального аналізу валютного ринку та його поєднання з технічним аналізом на основі графіку цін. Розкрито та оцінено складнощі при прогнозуванні валютного курсу.

**Ключові слова:** валютний курс, валютний ринок, фундаментальний аналіз, технічний аналіз, періодична кількісно-вартісна модель, відносний паритет купівельної спроможності валют.

### Рибачук Ю.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЕРИОДИЧЕСКОЙ КОЛИЧЕСТВЕННО-СТОИМОСТНОЙ МОДЕЛИ

Статья посвящена усовершенствованию теоретико-методологических подходов к прогнозированию курса валют. С помощью периодической количественно-стоимостной модели проведена формализация фундаментального анализа валютного рынка и его сочетание с техническим анализом на основе графика курса валют. Раскрыты и оценены трудности при прогнозировании валютного курса.

**Ключевые слова:** валютный курс, валютный рынок, фундаментальный анализ, технический анализ, периодическая количественно-стоимостная модель, относительный паритет покупательной способности валют.

### Rybachuk Y.O. FORECASTING EXCHANGE RATES VIA PERIODIC QUANTITY-VALUE MODEL

This article discusses ways to enhance theoretical and methodological approaches to forecasting exchange rates. Using the periodic quantity-value model, it formalizes the fundamental analysis of currency market along with the technical analysis based on a price schedule. The article also explores and evaluates difficulties in forecasting the exchange rate.

**Keywords:** exchange rate, currency market, fundamental analysis, technical analysis, periodic quantity-value model, relative purchasing power parity.

**Постановка проблеми.** Прогнозування валютного курсу відіграє вагомий роль при проведенні економічної політики держави, становить інтерес для компаній, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, а також цікавить населення тих країн, у яких частка імпорту серед товарів широкого вжитку є досить значною. Окремий інтерес до прогнозування валютного курсу пов'язаний з доступністю та популярністю спекулятивної торгівлі на ринку Forex, тому розробка нових та вдосконалення існуючих методів прогнозування курсу валют є актуальним питанням економічної науки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам прогнозування валютного курсу присвячено велику кількість наукових робіт. Їх досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, такі як Е. Найман, О. Сохацька, І. Роговська-Іщук, О. Мінц, Р. Пректер, А. Фрост, Р. Балан, Д. Возний та ін. Існує надзвичайно багато методів прогнозування валютного курсу, які поділяються на два напрями: фундаментальний аналіз валютного ринку – основними об'єктами дослідження є попит і пропозиція на валюту та фактори, які на них впливають, і технічний аналіз валютного ринку – основним об'єктом дослідження є графік курсу валют. Водночас серед невирішених проблем у прогнозуванні валютного курсу залишається складність формалізації фундаментального аналізу та його поєднання з технічним аналізом на основі графіку курсу валют.

**Мета статті.** Вдосконалення теоретико-методологічних підходів до прогнозування валютного курсу шляхом проведення формалізації фундаментального аналізу валютного ринку за допомогою розробленої періодичної кількісно-вартісної моделі та його логічне поєднання з технічним аналізом на основі графіку валютного курсу.

**Виклад основного матеріалу.** Періодична кількісно-вартісна модель, що є відображенням процесу формування вартості у лівій прямокутній Декартовій

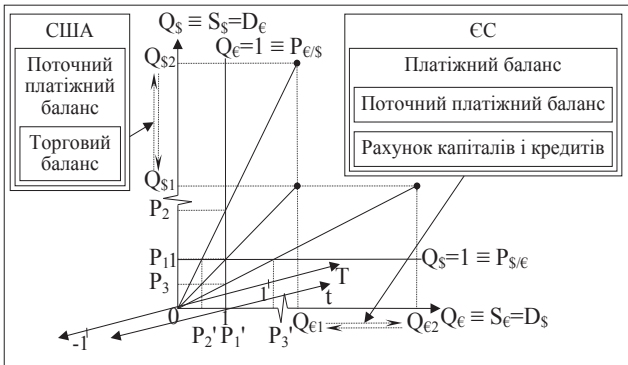
системі координат в просторі з осями періодів часу та кількостей попиту і пропозиції з введенням їх масштабуванням, дозволяє оптимізувати процес аналізу валютного ринку, що проводиться з метою прогнозування курсу валют. Модель дає можливість згрупувати різні макроекономічні показники економік країн відповідно до осей періодичних кількісно-вартісних моделей, у яких відображено процес формування рівнів цін, курсу валют за паритетом купівельної спроможності та реального валютного курсу, і поєднати їх за спільною віссю періодів часу. Таким чином, вирішується питання формалізації фундаментального аналізу валютного ринку, яку досить важко відобразити за допомогою моделі перетину кривих попиту і пропозиції через її логічні та математичні недоліки.

Формалізацію фундаментального аналізу валютного ринку буде доцільно відобразити на прикладі встановлення зв'язків впливу на курси валют пари EUR/USD макроекономічних показників США та ЄС, які подані у керівництві користувача програмного комплексу Meta Trader (п'ятої версії) [1]. Так як ця комп'ютерна програма досить часто пропонується дилерами клієнтам для проведення спекулятивних операцій на ринку Forex, а на пару валют EUR/USD припадає найбільша частка від обсягу торгів на ринку Forex, проведена формалізація фундаментального аналізу валютного ринку за даними показниками буде актуальною.

Відштовхуючись у фундаментальному аналізі валютного ринку від вирішального впливу на значення валютного курсу міжнародної торгівлі та враховуючи послідовний причино-наслідковий зв'язок між зміною рівнів цін в обох країнах, що виражається зміною паритету купівельної спроможності валют, що в сукупності робить більш вигідним придбання товарів за кордоном та створює попит на валюту певної країни і пропозицію національної, що в результаті змінює валютний курс, можна відразу

згрупувати частину макроекономічних показників країн, що мають безпосередній зв'язок з попитом та пропозицією на певну валюту.

До таких показників належать ті, що стосуються міжнародних валютних відносин між двома країнами. Так, збільшення позитивного сальдо платіжного балансу країни за певний період, може слугувати підтвердженням збільшення попиту на національну валюту, що спричинило її подорожчання. Таким чином, частину з пропонованих макроекономічних індикаторів США та ЄС у керівництві користувача програмного комплексу Meta Trader можна згрупувати відповідно до осей періодичної кількісно-вартісної моделі формування курсу валют пари EUR/USD (рис. 1).



**Рис. 1. Формалізація фундаментального аналізу валютного ринку на основі періодичної кількісно-вартісної моделі формування курсу валют**

*Розроблено автором*

Для відстеження змін значень цих макроекономічних індикаторів, які теоретично повинні були б відповідати змінам співвідношення попиту з пропозицією, що відобразилися на валютному курсі, формалізацію фундаментального аналізу на основі періодичної кількісно-вартісної моделі можна перевести у вигляді таблиці прямої (збільшення/зменшення значення показника відповідає збільшенню/зменшенню значення іншого показника) та оберненої (збільшення/зменшення значення показника відповідає зменшенню/збільшенню значення іншого показника) взаємозалежності (табл. 1).

Таблиця 1

**Формалізація зв'язку двох найбільш загальних показників платіжного балансу США та ЄС, що пропонується у керівництві користувача програми Meta Trader, зі зміною курсу валют пари EUR/USD**

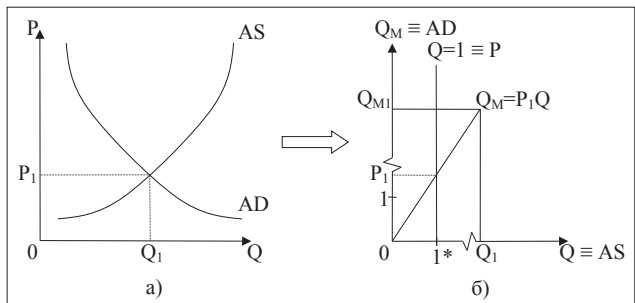
Макроекономічний показник	Країни	Зв'язок з Q(\$) =S(\$)=D(€)	Зв'язок з Q(€) =S(€)=D(\$)	Зв'язок з EUR/USD
Поточний платіжний баланс	США	обернений	прямий	обернений
Платіжний баланс	ЄС	прямий	обернений	прямий

*Розроблено автором*

Так, розглядаючи економічні відносини між ЄС і США та зменшення валютного курсу EUR/USD, можна простежити прямий зв'язок між збільшенням платіжного балансу США та збільшенням попиту на долар, подорожчання якого могло відобразитися оберненим зв'язком зі зниженням курсу євро, вира-

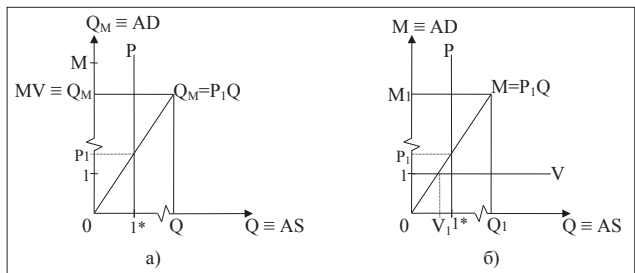
женого у доларах США. Водночас аналогічні зміни в показниках платіжного балансу ЄС матимуть протилежне значення зв'язку (табл. 1).

Для того щоб провести формалізацію фундаментального аналізу валютного ринку в частині макроекономічних чинників, які не мають безпосереднього зв'язку з попитом та пропозицією валют, а діють шляхом впливу на міжнародні валютні відносини між країнами, доцільно скористатись паритетом купівельної спроможності валют. Водночас враховуючи, що ключовим елементом визначення паритету купівельної спроможності валют є рівні цін двох країн, а існуюча модель їх формування – «сукупний попит та сукупна пропозиція» (рис. 2 а), є такою ж, як модель формування курсу валют, взамін якої пропонується до використання періодична кількісно-вартісна модель, постає необхідність аналогічної побудови періодичної кількісно-вартісної моделі для рівня цін (рис. 2 б).



**Рис. 2. Трансформація моделі «сукупний попит та сукупна пропозиція» (а) (побудовано за [2, с. 279]), до вигляду періодичної кількісно-вартісної моделі (б) розроблено автором)**

Згідно з існуючою моделлю «сукупний попит та сукупна пропозиція» (рис. 2 а), сукупний попит AD та сукупна пропозиція AS визначають загальний для всієї економіки рівноважний рівень цін P1 та рівноважний обсяг виробництва продукції Q1. Привести дану модель до вигляду періодичної кількісно-вартісної моделі (рис. 2 б) можна через пряму рівняння обміну рівноважного обсягу виробництва Q1 за рівноважного рівня цін P1 на кількість грошей QM1 в системі координат сукупної пропозиції AS, що відображає кількість пропонованих товарів Q, та сукупного попиту AD, що відображає кількість пропонованих взамін грошей QM. При цьому в моделі приймається, що середній рівень цін розраховується на репрезентативній вибірці кошику товарів, яка правильно відображає середню вартість одиниці товару з поміж усього обсягу виробництва, та є тотожним рівноважному рівню цін, а по осі сукупної пропозиції завжди першими відкладаються товари з ціною середнього рівня цін (1\*).



**Рис. 3. Формула Фішера в періодичній кількісно-вартісній моделі формування рівня цін (а) та оптимізація позначень моделі (б)**

*Розроблено автором*

Кількість грошей в лівій частині рівняння обміну  $QM=P1Q$  даної періодичної кількісно-вартісної моделі можна представити як частку від грошової маси  $MV$ , що забезпечила обмін впродовж певного періоду часу. Таким чином, у періодичну кількісно-вартісну модель формування рівня цін, можна інтегрувати формулу Фішера  $MV=P1Q$  (рис. 3 а).

При відображенні дії економічних законів у періодичній кількісно-вартісній моделі формування рівня цін використання рівняння обміну є більш оптимальним, ніж формула Фішера. Тому для узагальнення кінцевого вигляду періодичної кількісно-вартісної моделі формування рівня цін, щоб спростити її та зробити більш зручною в практичному застосуванні, літерою  $V$  буде доцільно позначити вартість грошової одиниці вираженої у товарах, а літерою  $M$  замінити кількість пропонувананих взамін грошей  $QM$  (рис. 3 б).

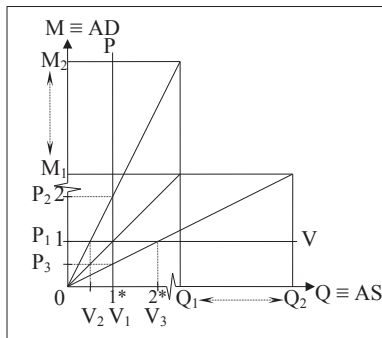


Рис. 4. Періодична кількісно-вартісна модель рівня цін в динаміці

Розроблено автором

Періодичну кількісно-вартісну модель рівня цін на площині можна представити у динаміці, відобразивши вплив монетарних та економічних чинників на рівень цін та вартість грошей (рис. 4). Таким чином, з'являється можливість подальшої формалізації фундаментального аналізу валютного ринку, групуючи макроекономічні показники за осями системи координат. Так, показники економічного зростання можна віднести до осі  $Q$ , а грошової маси – до осі  $M$ .

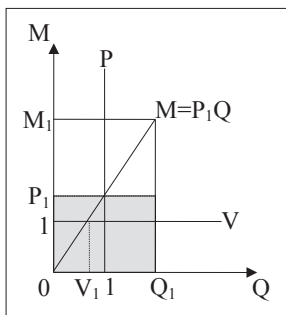


Рис. 5. Відображення ВВП у періодичній кількісно-вартісній моделі рівня цін у вигляді зафарбованого прямокутника

Розроблено автором

Деякі з макроекономічних показників матимуть відношення відразу до декількох осей періодичної кількісно-вартісної моделі, не враховуючи обов'язкової осі часу. Так, добуток рівноважного рівня цін  $P1$  та рівноважного обсягу виробництва продукції  $Q1$  визначатиме валовий внутрішній про-

дукт, який у періодичній кількісно-вартісній моделі рівня цін можна відобразити як площу прямокутника, що утворюватимуть осі координат моделі, обмежені значеннями рівня цін та внутрішнього обсягу виробництва (рис. 5).

Зміст більш складних макроекономічних показників особливо зручно розкриється в періодичній кількісно-вартісній моделі, представлений в просторі на рис. 6. – ліва прямокутна Декартова система координат  $T, Q, M$ , що сформує площини графіків рівнів цін  $(T, 1, M)$  та вартості грошей  $(T, Q, 1)$ . Так, модель вдало розкриває поняття такого макроекономічного показника, як індекс цін, що є відношенням рівнів цін за різні періоди, та дефлятора ВВП – відношення значення ВВП за поточний період до базового.

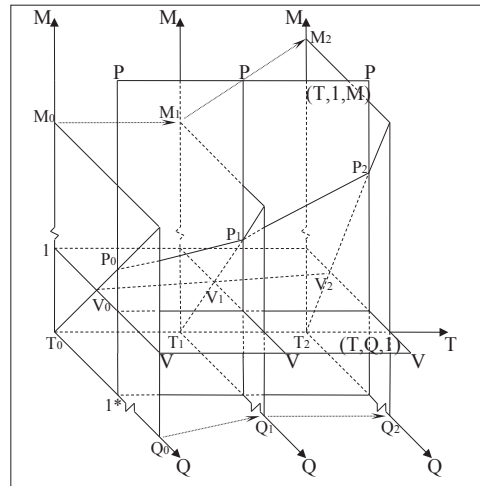


Рис. 6. Періодична кількісно-вартісна модель рівня цін в просторі

Розроблено автором

Також за допомогою моделі легко розкривається частковість теоретичної справедливості, статистично виведеної залежності між інфляцією та безробіттям – кривої Філіпса та недоцільність її використання при проведенні фундаментального аналізу валютного ринку тощо.

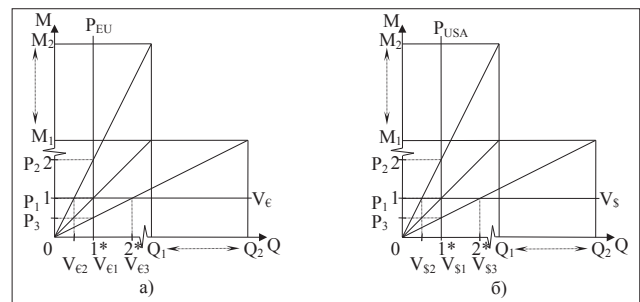


Рис. 7. Періодичні кількісно-вартісні моделі рівнів цін ЄС (а) та США (б)

Розроблено автором

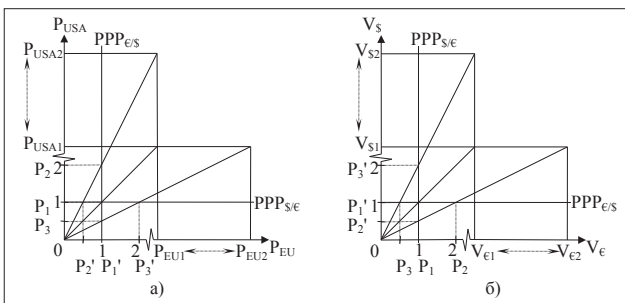
Отже, періодична кількісно-вартісна модель рівня цін, залежно від його приналежності до ЄС або США (рис. 7), дозволяє згрупувати решту макроекономічних індикаторів, поданих у керівництві користувача Meta Trader відповідно до її осей. Так, до осі  $Q$  періодичної кількісно-вартісної моделі рівня цін ЄС на рис. 7 (а), можна віднести рівень безробіття, індекси: ділової активності «Бізнес-клімат», довіри в промисловості, довіри в роздрібній торгівлі, діло-

вої активності менеджерів у сфері виробництва, ділової активності менеджерів у сфері сервісу, ділового оптимізму, огляд ZEW. До осі M на рис. 7 (а) можна віднести зростання грошової маси, ставку рефінансування та індекс довіри споживачів. Індекс економічного настрою матиме відношення до осі Q і до осі M, а індекс ціни праці та гармонізований індекс споживчих цін можна віднести до осі P.

У такий самий спосіб за періодичною кількісно-вартісною моделлю рівня цін для США на рис. 7 (б) можна згрупувати досить широкий перелік макроекономічних показників економіки даної країни, що поданий у керівництві користувача Meta Trader. Державний бюджет буде мати відношення до осей Q та M, відношення решти макроекономічних показників відображено у таблиці 2.

Водночас через паритет купівельної спроможності, який теж можна відобразити у періодичній кількісно-вартісній моделі, з'являється можливість формалізувати взаємозв'язки впливу усіх макроекономічних показників ЄС та США на валютний курс пари EUR/USD.

Відображення паритету купівельної спроможності у періодичній кількісно-вартісній моделі, який зазвичай пояснюється через рівні цін двох країн (рис. 8 а), матиме ще одну перевагу, оскільки, виходячи з самої назви даного показника, що містить поняття «купівельної спроможності», яка є вартістю валют, виражена в товарах та послугах, і значення якої подається в періодичній кількісно-вартісній моделі поряд з рівнем цін, пояснити через неї сутність паритету купівельної спроможності є більш раціональним рішенням (рис. 8 б).



**Рис. 8. Графічне переставлення паритету купівельної спроможності валют в періодичній кількісно-вартісній моделі, визначеного через рівні цін (а), та вартість валют (б)**

Розроблено автором

Зміни в паритеті купівельної спроможності є чинником прямого впливу на курс валют. При формалізації фундаментального аналізу рівень цін країн базової валюти матиме обернений вплив на валютний курс, а валюти котирування – прямий. Відповідно до типу впливу макроекономічних показників на рівні цін країн, можна встановити їх опосередкований тип впливу на валютний курс. Таким чином, вдається провести формалізацію впливу усіх макроекономічних показників, яку за потреби також можна буде відобразити у вигляді таблиці їх прямого та оберненого впливу.

Додана в запропоновану модель паритету купівельної спроможності вісь часу додатково полегшує процес аналізу валютного ринку. «Через наявність транспортних витрат, недосконалої конкуренції та негативного впливу тарифів і протекціонізму» [3, с. 163] для прогнозування валютного курсу має значення лише відносний паритет купівельної спроможності, розрахунок якого здійснюється на двох часових періодах. А накладений на графік паритету купівельної спроможності валют графік реального валютного курсу дозволить відслідковувати різницю між паритетом купівельної спроможності та реальним курсом, яка теж може бути мінливою під впливом різних макроекономічних чинників.

Таким чином, періодична кількісно-вартісна модель дозволяє розкрити масштабність та складність застосування фундаментального аналізу для валютного ринку, що передбачає вивчення великої кількості макроекономічних показників та необхідність складної роботи з рядами динаміки. Так, фундаментальний аналіз для звичайного товарного ринку, де для збільшення пропозиції товару виробнику потрібний певний час, є як мінімум вдвічі простіший, ніж для валютного ринку, оскільки кількість пропозицій по осі товару на деякий час фіксується. Якщо ж порівнювати фундаментальний аналіз валютного ринку з фондовим ринком, де аналізу піддається лише ринок, до якого приналежна певна компанія, то в даному випадку необхідно здійснювати ґрунтовний аналіз економіки двох країн. Тому проведена формалізація фундаментального аналізу для ринку Forex дозволяє оцінити його як найскладніший з поміж інших сегментів фінансового ринку.

Періодична кількісно-вартісна модель на основі графіку цін дозволяє поєднати фундаментальний аналіз з технічним та оцінити його застосування на валютному ринку. Так, відображення графіку курсу

Таблиця 2

**Групування макроекономічних показників США, що подані у керівництві користувача Meta Trader, за осями періодичної кількісно-вартісної моделі рівня цін**

Макроекономічні показники США	Вісь моделі
Середня тривалість робочого тижня; дозволу на будівництво; запаси вироблених товарів, комплектуючих і напівфабрикатів на складах; використання виробничих потужностей; індекс кількості необхідних працівників; будівництво нових будинків; індекс промислового виробництва; індекс менеджерів із закупівель; заявки на допомогу з безробіття (перше звернення безробітних); робочі місця поза аграрним сектором; продуктивність праці; роздрібні продажі; рівень безробіття; товарні запаси на складах оптової торгівлі, виробничі замовлення; замовлення на товари тривалого користування; індекс ділової активності Федерального резервного банку в Атланті; Бежева книга; індекс ділової активності Асоціації менеджерів в Чикаго; індекс провідних індикаторів; індекс ділової активності Федерального резервного банку; щотижневий огляд роздрібних продажів «Редбук».	Q
Грошові агрегати, ставка по федеральних фондах; споживчий кредит; кількість проданих будинків, побудованих заздалегідь; продажі нових будинків; індекс довіри споживачів; особисті доходи; особисті витрати; індекс настрою споживачів Мічиганського університету.	M
Індекс споживчих цін; індекс цін виробників; вартість одиниці випущеної продукції; індекс вартості робочої сили; середня заробітна плата за тиждень; середня погодинна заробітна плата; витрати на будівництво; ціни на експорт; ціни на імпорт.	P

Розроблено автором



валют у періодичній кількісно-вартісній моделі, через відсутність на валютному ринку даних про обсяги торгів, відображає обмежені можливості його інтерпретації, так як одні і ті ж структури на графіку валютного курсу можуть мати різне походження та бути сформованими змінами в пропозиції базової валюти, валюти котирування чи обох валют одночасно (рис. 9). Водночас чітка постановка варіантів можливих зв'язків між змінами ціни та попиту з пропозицією на кожному часовому проміжку дозволяє використовувати методи технічного аналізу як графічну інтерпретацію впливу фундаментальних чинників на тих ринках, де обсяги торгів публікуються.

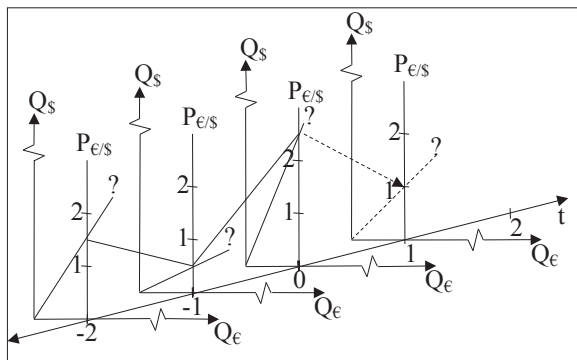


Рис. 9. Графіку курсу валют пари EUR/USD в періодичній кількісно-вартісній моделі

Розроблено автором

**Висновки.** Таким чином, періодичну кількісно-вартісну модель можна використовувати як загальний методичний підхід до прогнозування курсу валют при застосуванні як фундаментального, так і технічного аналізу валютного ринку, а також поєднувати їх на основі даної моделі. Періодична кількісно-вартісна модель дозволяє також розкрити складність прогнозування курсу валют через масштабність даних, які підлягають опрацюванню у фундаментальному аналізі валютного ринку, та обмеженість показників у технічному. Водночас, враховуючи абстрактний математичний зміст поняття «вартість», що покладений в основу періодичної кількісно-вартісної моделі, її також можна використовувати у аналізі інших сегментів фінансового ринку для прогнозування вартості його інструментів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Торговая платформа MetaTrader 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.metatrader5.com/ru/terminal/help/analytics/economic\\_indicators](http://www.metatrader5.com/ru/terminal/help/analytics/economic_indicators).
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Аналітична економія, принципи, проблеми і політика. Частина 1. Макроекономіка / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – Л. : Просвіта. – 672 с.
3. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу : [навч. посіб.] / Т.С. Шемет ; за ред. О.І. Рогача. – К. : Либідь, 2006. – 360 с.
4. Лиховидов В.Н. Фундаментальный анализ мировых валютных рынков: методы прогнозирования и принятия решений / В.Н. Лиховидов. – Владивосток, 1999 г. – 234 с.
5. Акелис С.Б. Технический анализ от А до Я / С.Б. Акелис ; пер. с англ. М. Волкова, А. Лебедева. – М. : Диаграмма, 1999. – 376 с.

УДК 336.71

Руда О.Л.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та кредиту

Вінницького національного аграрного університету

## ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ – БАЗОВИЙ ІНСТРУМЕНТ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Розглянуто суть, можливості та призначення інтернет-банкінгу. Досліджено сучасний стан розвитку інтернет-банкінгу в Україні як головної складової дистанційного обслуговування у банківській системі. Наведено основні переваги та недоліки, що стримують розвиток інтернет-банкінгу в Україні, та рекомендації щодо активізації процесу розвитку цього виду банківських послуг.

**Ключові слова:** Інтернет, дистанційне обслуговування, інтернет-банкінг, банк, банківські послуги.

### Рудая О.Л. ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ – БАЗОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Рассмотрены суть, возможности и назначения интернет-банкінгу. Исследовано современное состояние развития интернет-банкінга в Украине как главной составляющей дистанционного обслуживания в банковской системе. Приведены основные преимущества и недостатки, которые сдерживают развитие интернет-банкінга в Украине, и рекомендации относительно активизации процесса развития этого вида банковских услуг.

**Ключевые слова:** Интернет, дистанционное обслуживание, интернет-банкінг, банк, банковские услуги.

### Ruda O.L. THE INTERNET-BANKING BASE INSTRUMENT AT THE MARKET OF BANK SERVICES

Essence, possibilities and setting of internet-banking, is considered. Modern development of internet-banking status is investigational in Ukraine as a main constituent of remote service in bank to the system. Basic advantages over and defects that restrain development of internet-banking in Ukraine and recommendation in relation to activation of process of development of this type of bank services are brought.

**Keywords:** Internet, remote service, internet-banking, bank, bank services.

**Постановка проблеми.** Відхід з ринку майже півсотні банків і скорочення інфраструктури обслуговування роздрібних клієнтів прискорили процес трансформації банківської системи. Кількість активних платіжних карт за рік зменшилася, скоротилася кількість банкоматів, підвищується попит на дистан-

ційні банківські послуги. У зв'язку із цим ключовим трендом на ринку стає розвиток інтернет-банкінгу та безготівкових платежів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами банківського обслуговування приділяється значна увага теоретиками і практиками. Науково-тео-

ретичні та практичні аспекти розвитку банківського бізнесу, застосування новітніх технологій, розвитку інтернет-банкінгу висвітлено в працях таких авторів: А. Єльченко, В. Огієнко, С. Єгоричева, Р. Попель, О. Чуб, О. Міщанин та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування поняття інтернет-банкінгу, розкриття його можливостей, переваг, проблеми використання та розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтернет-банкінг – один із видів дистанційного банківського обслуговування, завдяки якому доступ до рахунків та операцій за рахунками забезпечується у будь-який час та з будь-якого комп'ютера підключеного до Інтернет і який має стандартний браузер. Іншими словами, інтернет-банкінг – це можливість здійснювати усі стандартні операції, які можуть бути здійснені клієнтом в офісі банку (за винятком операцій з готівкою), через Інтернет.

Взагалі, можна виділити такі види дистанційних банківських послуг:

1. Відео-банкінг.

2. РС-банкінг (традиційна система «Клієнт-Банк»).

3. Телефонний банкінг – надає можливість здійснювати операції з рахунком клієнта та отримувати інформацію щодо його стану за допомогою телефону у будь-якій точці світу.

Різновидом телефонного банкінгу є SMS-банкінг. SMS-банкінг – це спосіб оперативного отримувати інформацію – підтвердження про проведені операції за допомогою SMS-повідомлень на мобільний телефон.

4. Інтернет-банкінг – це технологія віддаленого банківського обслуговування, яка дає змогу клієнтам отримувати банківські послуги через мережу Інтернет.

Перші проекти іноземних банків, пов'язані з управлінням банківськими рахунками через персональні комп'ютери, були реалізовані ще в 80-х. Вкладникам була надана можливість перевіряти свої рахунки, зв'язуючись з комп'ютером банку за телефоном (послуга отримала назву Home banking). Поширення Інтернету спонукало провідні банки світу впровадити системи доступу до інформації, а потім – і до операцій з самими рахунками [6].

Ідея створення інтернет-банкінгу як системи виникла в США (18 жовтня 1995 р. SecurityFirst Network Bank). Однією із причин стало наявне на той момент обмеження на відкриття банками філій в інших штатах і пошук варіантів надання послуг клієнтам, що перебувають в іншому штаті чи країні [3].

В електронних банківських послугах України можна виділити три основні етапи розвитку. На першому етапі відбулося створення системи «Клієнт-банк», що включає підсистеми «Клієнт-банк» для юридичних осіб, а також «Домашній банкінг» для фізичних осіб. Система «Клієнт-Банк» вперше було використана в Україні у 1992 році. Вона дозволяє користувачу керувати рахунками в банку та отримувати всю поточну інформацію про рух коштів, не виходячи з офісу. Другим етапом було введення та використання мобільного банкінгу (WAP-банкінг). Третій етап характеризується появою та подальшим розвитком власне інтернет-банкінгу [7].

Головною мотивацією банків у впровадженні інтернет-банкінгу є підвищення конкурентоспроможності на ринку банківських послуг. Банки впевнено переводять частину своїх послуг у глобальну мережу, що дуже вигідно та зручно для їх клієнтів.

Даний вид послуг надає клієнтам можливість концентрувати в одному місці всю інформацію стосовно своїх грошових потоків. Собівартість надання банківських послуг через Інтернет є значно нижчою, ніж аналогічний показник для традиційних механізмів фінансового обслуговування, так як комісія за один платіж через касу банку може досягати 10-20 грн, тоді як віртуальні трансакції коштують 1-5 грн, а інколи – взагалі безкоштовні.

Інтернет-банкінг дозволяє контролювати власні рахунки навіть за межами України та ідеально підходить для надання послуг «у віддаленому режимі», оскільки не потребує присутності постачальника послуг і не супроводжується переміщенням матеріальних активів. Але це не означає, що широке розповсюдження інтернет-банкінгу дозволить повністю відмовитись від відкриття та утримання філій та відділень банку, бо при наданні високоризикових послуг необхідне особисте спілкування з клієнтами та ретельний їх відбір.

Також важливою перевагою інтернет-банкінгу є те, що він дозволяє розширити коло клієнтів незалежно від їх географічного положення. Крім можливості обслуговування клієнтів у будь-якій точці світу, інтернет-банкінг забезпечує доступ до потенційних споживачів послуг банку в інших регіонах.

Швидкість виконання будь-якої операції в інтернет-банкінгу вище, ніж при обробці аналогічного запиту операціоністом в банку.

Отже найбільшою перевагою та зручністю інтернет-банкінгу для клієнта є можливість здійснення операцій без будь-яких обмежень, тобто в будь-якому місці, в будь-який час лише за наявності Інтернету.

Інтернет-банкінг сьогодні дозволяє його користувачам здійснювати такі операції:

- проводити операції з будь-якого комп'ютера, що підключений до мережі Інтернет (в офісі, вдома або у відрядженні);

- оплатити послуги кабельного та супутникового телебачення, операторів мобільного зв'язку, IP-телефонії, Інтернет, online-ігри, проводити комунальні платежі;

- отримувати витяги про рух коштів за картою або рахунком за останні кілька днів, календарний місяць, інший довільний період часу;

- відкривати депозит, погашати кредит виконувати переказ коштів між власними рахунками, різні операції з кредитними картами;

- переглядати курси валют, оголошення банку, надавати заявки на купівлю, продаж, конвертацію валюти тощо.

Все ж інтернет-банкінг має і декілька недоліків, серед яких: неповноцінне надання послуг банками; деякі з функцій іноді потребують спеціальних знань комп'ютеру; можливе шахрайство (але ризик малий, тому що сучасні системи інтернет-банкінгу надзвичайно надійні);

Також існує ряд причин, які уповільнюють та перешкоджають розвитку інтернет-банкінгу в Україні, а саме – відсутність нормативно-правової бази, також недовіра людей до банківської системи, страх втрати коштів, тобто низький рівень фінансової грамотності населення України.

Ще важливою проблемою є обмежений доступ до мережі Інтернет. Хоча кількість населення, що користується Інтернетом, в Україні зростає, але порівняно з іншими залишається недостатнім. Також уже багато років дуже нерівномірним залишається розподіл користувачів по регіонах [3].

Питома вага користувачів Інтернету в країні упродовж останніх десяти років значно зросла (рис. 1).

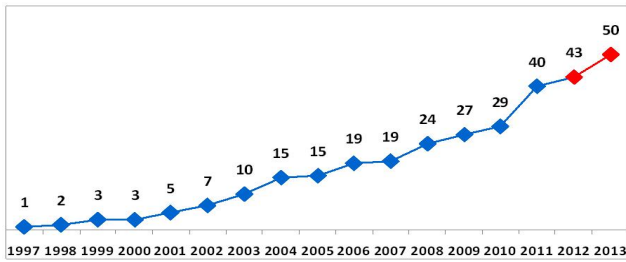


Рис. 1. Питома вага користувачів Інтернету серед дорослого населення України [5]

Порівняно із розвинутими країнами Західної Європи та Північної Америки проникнення Інтернету в Україні поширюється трохи повільніше. Наприклад, співставний з Україною рівень проникнення Інтернету (56%) був у США у травні 2013 року, тільки не серед усього дорослого населення, а у віковій групі 65 років та старші. Наразі рівень проникнення Інтернету серед дорослого населення у Сполучених Штатах Америки у 2013 році складає 85%, а в Росії – 57%.

Головні осі розбіжностей у поширенні Інтернету в Україні залишаються незмінними, це вік і тип поселення. Як і раніше, простежується лінійна зворотна залежність між віком і використанням Інтернету (рис. 2). Чим молодший вік, тим вище проникнення Інтернету. Подібні розбіжності суттєво впливають не лише на форми споживання інформації, а і на її зміст, що є потенційною загрозою поглиблення непорозуміння між поколіннями.

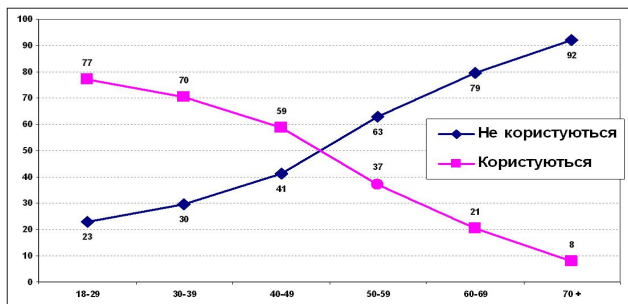


Рис. 2. Частка користувачів Інтернету серед різних вікових груп [5]

Першим українським банком, який запровадив серед своїх послуг Інтернет-банкінг, був ПриватБанк. Це відбулося у 1998 року, а вже через рік Інтернет-банкінг був запроваджений у ВА-Банку (VAB). Серед банків, які активно просуваються на шляху освоєння Інтернет-банкінгу можна виділити ПриватБанк, УкрСиббанк, Укрсоцбанк, Укррексімбанк, ПУМБ, Universal bank, Альфа-Банк, ОTR Bank, Дельта-банк, Індустріалбанк.

За даними компанії «Простобанк Консалтинг», на початок березня 2014 р. 31 установа із числа 50 найбільших роздрібних банків України налаштувало власними системами Інтернет-банкінгу для фізичних осіб, а це 62%. При цьому вкладення в розробку і технічне оснащення банкінгу в кожному банку становили приблизно 0,8-1 млн дол.

У 2013 р. одразу п'ять банків запустили власні системи дистанційного керування рахунками: «Авант-Банк», «АктаБанк», «Діамантбанк», «Діві Банк» і «Фідобанк».

Найбільш популярним сервісом Інтернет-банкінгу для українських користувачів, за даними «GfK

Ukraine», є система «Приват 24», власником якої є першопроходець в веб-банкінгу – «ПриватБанк». Послугами «Приват 24» користуються 77% опитаних клієнтів.

Водночас свої системи мають практично усі діючі банки. Найзручніші системи створені банками, які входять до першої десятки в рейтингу НБУ. Серед провідних варто виділити такі: «Приват 24», «Enter», «EXIM», «My Alfa-Bank», «OTRdirect», «KredoDirect» [2].

Електронний банкінг найбільш розповсюджений у США, де практично кожний великий банк і переважна кількість середніх та дрібних банків надають своїм клієнтам послуги з дистанційного керування рахунком через Інтернет. У США на послугах Інтернет-банкінгу спеціалізуються такі найбільш відомі банки, як Bank of Internet USA, EverBank Direct, BankSimple та PerkStreet Financil. Ринок Інтернет-банкінгу США є одним із найбільш розвинених у світі. Насамперед це виражається у тому, що клієнт американського банку може отримати максимальну кількість послуг через Інтернет: всі операції з рахунком, купівля/продаж валют, торгівля на фондових ринках, страхування депозитів, отримання кредитів, доступ до персоналізованої фінансової інформації тощо. За даними досліджень «comScore», у США у сфері Інтернет-банкінгу кількість власників депозитів у десяти найбільших банках країни зросла до 65 млн. А всього сплачують різні рахунки через мережу близько 66% американських споживачів [7].

Кількість банків, які діють через мережу Інтернет, в Україні також зростає з кожним роком.

Інтернет-банкінг перетворився на базовий інструмент, без якого банк не може повноцінно надавати послуги. Якими б не були відділення, клієнту потрібна оперативність, яку забезпечує дистанційне обслуговування. Навіть у такій консервативній установі, як Ощадбанк, з початку 2015 року кількість користувачів WEB-банкінгу «Ощад-24/7» зросла майже вдвічі та станом на 22 травня перевищила півмільйона.

Щомісяця клієнти банку здійснюють у системі понад 250 тисяч операцій. Найбільш затребуваною послугою є переказ коштів на картки. Таких операцій з початку поточного року здійснено більше 350 тис. Традиційно популярна також оплата послуг, зокрема поповнення рахунків операторів мобільного та CDMA-зв'язку, IP-телефонії тощо.

У травні 2015 р. Ощадбанк удосконалив маркетинговий модуль WEB-банкінгу, який є важливим інструментом комунікації з клієнтом. Поліпшення стосується як візуальних змін, так і функціоналу.

У користувачів «Ощад-24/7» з'явилася можливість вести комунікацію зі співробітниками банку по захищеному каналу зі свого WEB-банкінгу. Для цього створено опцію «Зворотний зв'язок». Кардинально змінено закладку «Картки і рахунки». Відтепер там міститиметься перелік усіх карток і рахунків клієнта з можливістю відображення навіть закритих. Назви своїм карткам та рахункам клієнти можуть давати самостійно. Крім банерної реклами, можна ознайомитись із пропозиціями банку на відповідній закладці. Інформацію викладено у цікавій інфографіці з можливістю подальшого переходу на сторінку для оформлення пропозиції. Комунікація банку з клієнтом тепер здійснюється за допомогою його особистої поштової скриньки, на яку спрямовується важлива інформація, новини та акції.

Система «Ощад-24/7» дає змогу цілодобово контролювати власні рахунки та здійснювати банківські операції з будь-якої точки світу через Інтернет. Крім

основних операцій з рахунками та платіжними картками клієнти можуть відкривати віртуальні картки, самостійно встановлювати ліміти на операції по картці та визначати перелік країн, в яких дозволено їх проведення, придбавати електронні квитки на різні види транспорту, здійснювати грошові перекази [8].

Але мало створити зручний інтерфейс і встановити низькі тарифи на безготівкові платежі. Клієнти прагнуть звести необхідність своєї фізичної присутності в банку до мінімуму. Один із таких інструментів – онлайн-обслуговування депозитів. Інтерес до цієї послуги величезний.

Сьогодні неможливо уявити функціонування банківських установ без використання сучасних інформаційних технологій та, зокрема глобальних комп'ютерних мереж, у тому числі й Інтернет. З впровадженням інтернет-банкінгу банки можуть значно збільшити клієнтську базу і знизити витрати на персонал і мережу філій.

Також варто зазначити, що із розвитком інтернет-технологій удосконалюються і впроваджуються захисні програми, що попереджають ризики махінацій або збоїв у мережі, а також гарантують цілісність зберігання коштів на рахунках та під час проведення операцій через інтернет-мережу.

**Висновки з проведеного дослідження.** Нові можливості інтернет-банкінгу серед банківських послуг роблять його одним із найбільш необхідних банківських сервісів у світі. Усе це дає підстави вважати, що банки скоро просто не зможуть не застосовувати інтернет-послуги, інакше вони будуть втрачати клієнтів та ставати неконкурентоспроможними на ринку банківських послуг.

Незабаром послуги інтернет-банкінгу стануть стандартними для більшості банків, так як основними вимогами клієнтів будуть зручність, мобільність та оперативність.

Таким чином, переваги інтернет-банкінгу роблять цю послугу привабливою і для вітчизняних банків, і для їхніх клієнтів. Її використання дозволить істотно зменшити час проведення взаєморозрахунків, привернути до банківських операцій нових клієнтів і тим самим знизити обсяг готівкового грошового обігу, а також оздоровити банківську систему шляхом зростання конкуренції.

Аналіз сучасного стану проведення інтернет-послуг банківськими установами дозволяє висунути деякі рекомендації щодо розвитку інтернет-банкінгу в Україні, а саме необхідно розробити нормативно-правову базу, завзято рекламувати систему інтернет-банкінгу, розширити кількість наданих операцій через дану систему, розширення кількості банківських установ, які застосовують інтернет-банкінг.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єсіна О.Г. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / О.Г. Єсіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2016. – Випуск 1(48). – С. 209-213.
2. Королюк Б.М. Інтернет-банкінг як важливий напрям розвитку ринку фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.libfor.com>.
3. Міщанин О.М. Інтернет-банкінг в Україні / О.М. Міщанин // Молодіжний економічний дайджест. – 2014. – № 1(1). – С. 71-75.
4. Огієнко В.І. Розвиток Інтернет-банкінгу в контексті формування конкурентних переваг банків / І.В. Огієнко, І.М. Боярко // Фінансовий простір. – 2013. – № 4(12). – С. 44-52.
5. Прес-реліз Київського міжнародного інституту соціології. Динаміка використання Інтернет в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua>.
6. Сербина О.Г. Інтернет-банкінг: українська практика та світовий досвід / О.Г. Сербина, О.М. Загузова // Молодий вчений. – 2014. – № 4(07). – С. 122-125.
7. Чуб О. Розвиток Інтернет-банкінгу в глобальному середовищі / О. Чуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/3398447/>.

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.21

**Кондрич В.І.***здобувач кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільського національного економічного університету*

### ОСОБЛИВОСТІ ГАЛУЗІ ВИНОРОБСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА СИСТЕМУ ОБЛІКУ

Стаття присвячена дослідженню особливостей виноробної галузі та проблемам і наслідкам їх впливу на систему бухгалтерського обліку. Виокремлено основні риси процесу виноробства з метою обґрунтування вибору методу обліку витрат виробництва та облікового відображення готової продукції. Встановлено переваги та доведено доцільність більш широкого використання сучасних інформаційних технологій при веденні обліку й формуванні обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю виноробних підприємств.

**Ключові слова:** виноробство, система обліку, особливості, витрати, готова продукція, удосконалення, інформаційні технології.

#### **Кондрич В.И. ОСОБЕННОСТИ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СИСТЕМУ УЧЕТА**

Статья посвящена исследованию особенностей винодельческой отрасли, проблемам и последствиям их воздействия на систему бухгалтерского учета. Выделены основные черты процесса виноделия с целью обоснования выбора метода учета затрат производства и отражения готовой продукции. Установлено преимущества и доказана целесообразность более широкого использования современных информационных технологий при ведении учета и формировании учетно-аналитического обеспечения управления деятельностью винодельческих предприятий.

**Ключевые слова:** виноделие, система учета, особенности, расходы, готовая продукция, усовершенствование, информационные технологии.

#### **Kondritch V.I. PECULIARITIES OF THE WINEMAKING INDUSTRY AND THEIR IMPACT ON THE ACCOUNTING SYSTEM**

The article is devoted to the research of peculiarities of the winemaking branch, problems and consequences of their impact on the accounting system. The main features of the winemaking process have been singled out in order to substantiate the choice of the method of accounting production costs and accounting reflection of finished products. It has been established advantages and the expediency of wider use of modern information technologies in the conduct of accounting and shaping accounting and analytical support for management the activity of winemaking enterprises have been proved.

**Keywords:** winemaking, accounting system, peculiarities, costs, finished products, improvement, information technologies.

**Постановка проблеми.** Важливою складовою національної економіки України є виробництво продукції виноробства, яке здійснюється відповідно з правовими регламентами, визначеними Законом України «Про виноград та виноградне вино» № 2662-IV від 16.06.2005 р. (зі змінами та доповненнями) [12]. Динаміка виробництва продукції виноробства в останні роки характеризується певною нестабільністю та напругою. Зокрема, у січні 2013 року в Україні виробництво, наприклад, вина «Шампанське», порівняно з аналогічним періодом 2012 року, збільшилося на 28,1% з 132,8 тис. дал. до 170,1 тис. дал. Аналогічно відбулося збільшення виробництва ігристих вин – на 36,4% з 198,4 тис. дал. до 270,7 тис. дал. відповідно. Натомість за 10 місяців 2014 року, порівняно з аналогічним періодом 2013 року загалом виробництво вина знизилось до 4 845 тис. дал. замість 10 046 тис. дал. Основними причинами такої ситуації є падіння купівельної спроможності населення та збільшення податкового тиску на 42% [8]. Падіння загального обсягу виробництва тихих вин у першому півріччі 2014 року склало 16,9%, порівняно з аналогічним періодом 2013 року. Усього за останні 4 роки обсяг готової продукції цієї галузі знизився майже на 60%.

Попри це, у 2014 році у виноробній галузі на 23 відсотки, або 79 млн грн, зросла сплата акцизного збору, що зумовлено, з одного боку, збільшенням ставки цього податку, а з іншого свідчить про високу рентабельність галузі [2].

На цьому тлі підприємства виноробної галузі задля утримання власного рівня ефективності змушені здій-

снювати пошуки внутрішніх резервів оптимізації діяльності, зниження витрат і підвищення рентабельності й прибутковості. Одним із можливих інструментів такого спрямування є удосконалення обліку та аналізу виробництва продукції виноробства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі дослідження напрямів удосконалення обліку на базі врахування галузевих особливостей виноробства в науковій літературі приділяється багато уваги. Зокрема, В.Б. Моссаковський та С.Я. Бублик [9] розглядають методологічні засади формування витрат і калькулювання продукції галузі виноробства в умовах функціонування Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та нормативно-правової бази. На цій основі автори пропонують відповідні підходи до облікового забезпечення названих об'єктів обліку.

О.А. Лукашовою [7] на основі проведених досліджень, було виявлено недоліки існуючого порядку обліку витрат на підприємствах виноробства та запропоновано порядок обліку специфічних для виноробства видів витрат у системі рахунків. Окрім цього вченою визначено вплив організаційних і технологічних особливостей виноробного виробництва на побудову системи обліку витрат і калькулювання собівартості винопродукції й розроблено алгоритми обліку матеріальних витрат і оцінки виноматеріалів для розрахунку собівартості марочного вина, виготовленого за безперервним способом, запропоновано способи приведення до порівнянного рівня витрат на зберігання, переливання та витримку. Також нею подаються пропозиції щодо зміни номенклатури ста-

тей собівартості продукції виноробних підприємств і обґрунтовується необхідність коригування порядку обліку зайво розподілених постійних загальновиробничих витрат.

М.В. Дунаєва [4, с. 374, 376-377] у процесі дослідження особливостей обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції у виноробній промисловості акцентує увагу на формуванні собівартості виготовленої продукції. При цьому ключовою умовою вона ставить положення про те, що показники бухгалтерського обліку мають включати в себе інформацію про пошук резерву зменшення собівартості продукції в частині раціонального використання матеріалів та зниження норм витрат, забезпечення належного зберігання й обґрунтовує відповідні завдання, які стоять, зокрема перед обліком виробничих запасів. Аналогічний напрям наукових пошуків простежується багатьох інших публікаціях. Зокрема, такі автори, як Ю.В. Тіхонравова [14], В.М. Головачко [3] та інші прагнуть удосконалити облік витрат на основі використання рійних методів (нормативного, по передільного тощо). Також в останні роки з'явилась низка публікацій, присвячених проблемам інвестування галузі та організації обліку цього процесу [10], а також розвитку інформаційних технологій обліку [13].

Різноплановість досліджень вказує на значний інтерес до проблематики обліку з ухилом на специфіку виноробної галузі. У зв'язку з цим на сьогодні вироблено певну структурно-логічну його побудову, яка дозволяє досягати позитивних результатів діяльності. Попри це, можливі також подальші удосконалюючі заходи, обґрунтування яких вимагає врахування сучасного стану розвитку виноробства, технологічних інновацій та прогресу наукової думки (у тому числі в галузі інформаційних технологій).

**Постановка завдання.** Викладене дозволяє сформулювати ключове завдання дослідження, яке полягає в узагальненні та аналізі можливостей врахування галузевих особливостей при організації та веденні обліку. Метою написання статті є обґрунтування шляхів удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління основними об'єктами обліку у виноробній галузі – витрат і готової продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Суттєвий вплив на обґрунтування потреби в удосконаленні обліку та аналізу виробництва продукції виноробства має вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ).

З моменту вступу України до СОТ виноградарсько-виноробний підкомплекс опинився в умовах досконалої ринкової конкуренції, що призвело до обмеження державного протекціонізму національних виробників, до того ж більшість з них виявилися з низьким рівнем конкурентоспроможності [1, с. 3]. Подолання цієї проблеми можливе через розвиток стандартизації (в тому числі щодо ведення бухгалтерського обліку) та розвиток і удосконалення методів аналізу й контролю. Усі названі елементи є базовою основою інформаційного забезпечення управління, яке в умовах ринку та кризового стану національної економіки є рушійною силою оптимізації діяльності на засадах недопущення непродуктивних витрат і втрат, в тому числі в галузі виробництва продукції виноробства. Загалом більш деталізований та глибший аналіз складових, що впливають з означення поняття (у нашому випадку йшлося про виробництво продукції виноробства) дає змогу встановлювати можливі (в тому числі альтернативні) варіанти організації та ведення обліку, проведення аналізу та контролю.

Тобто вищевикладене дозволяє зробити висновок про об'єктивність впливу категорійних означень понять на ці функції управління.

Позаяк процес виробництва продукції виноробства також належить до категорії «господарський процес», з позиції економічної теорії його варто позиціонувати як центральну складову процесу кругообігу капіталу. В умовах товарно-грошових відносин він ідентифікується за двома ознаками – витрати та готова продукція. Відповідно, відбувається його відображення на рахунках витрат і готової продукції. Виступаючи невід'ємною складовою та будучи основою циклічності розвитку (без виробництва процес кругообігу капіталу у виробничих підприємствах неможливий), процес виробництва характеризує динамічні зміни капіталу.

Окрім цього, в результаті його здійснення відбуваються зміни активів та пасивів, головню зобов'язань. У свою чергу, такі структурні зміни впливають на показники фінансової стабільності та платоспроможності суб'єкта господарювання. Класичною метою процесу виробництва, в тому числі продукції виноробства, є отримання максимальної вигоди. Остання у виробничих підприємствах позиціонується як прибуток від діяльності.

Розглядаючи процес виробництва, слід усвідомлювати та враховувати його зв'язок з іншими господарськими процесами (постачанням і реалізацією), оскільки кожен з них є не лише окремою модульною складовою з відповідною системою інформаційного забезпечення, а й виступає основою наступного процесу. Причому виробництво – це основа формування доходу та фінансового результату, а його мета – використання факторів виробництва (витрати) з метою отримання готової продукції (у нашому випадку виноробної), придатної для кінцевого споживання. Крім галузевих впливів, значний відбиток на систему обліку виробництва продукції виноробства та її ефективність мають також інші чинники. Їхній розгляд можна розмежувати на дві складові: щодо витрат і щодо готової продукції.

Безумовною складовою обліку виробництва продукції виноробства є виноробна продукція, яка, згідно з Податковим кодексом України, включає в себе вина виноградні натуральні, вина натуральні кріплені, шампанські, игристі, газовані, вермути, бренді, сушло виноградне та інші виноматеріали, коньяки, інші алкогольні напої з винограду, плодів та ягід [11].

Поданий перелік сам по собі вказує на потребу в розмежованому обліку цих об'єктів, проте особливістю, яка викликає проблемність облікового відображення є те, що кожен з них може мати у своєму складі низку найменувань. Відповідно, ускладнюється як документальне, так і рахункове (на рахунках бухгалтерського обліку) відображення продукції виноробства.

Накладає відбиток на систему обліку також наявність переділів при виробництві. Зокрема, можливий такий варіант, коли виробництво продукції виноробства (мається на увазі первинне та вторинне) здійснюється різними суб'єктами, що мають окремі баланси і належать різним власникам. Оскільки до первинного виноробства належать процеси з переробки винограду для отримання молодого вина (білого й червоного), то воно й буде позиціонуватися як готова продукція. У цьому випадку варто також врахувати той факт, що остання може в подальшому підлягати переробці як у власному вторинному виробництві, так і реалізовуватися стороннім вторинним виробни-

кам. Обліковувати таку продукцію можна з використанням відповідних аналітичних рахунків. Специфічність цієї галузі та їхній вплив на систему обліку, окрім основних особливостей, вказаних вище, полягає також у залежності якості готової продукції від вихідних сировинних матеріалів. Ця залежність пов'язана з різним вмістом цукру у винограді та відповідним використанням його для виробництва солодких, напівсолодких, сухих або напівсухих вин. У свою чергу, це позначається на спеціалізації винних заводів, оскільки зазвичай виробники прагнуть використовувати сировину, яка не потребує дорогої та доставки з далеких відстаней. Таким чином, географічне розташування суб'єктів виробної галузі визначає асортимент продукції, що виготовляється, а також структуру витрат. Зокрема, якщо підприємства хочуть мати широкий асортимент вин, а знаходяться в північно-західній чи Північній частині України, то їм потрібна доставка винограду з Півдня. Оскільки західні (за винятком зони Закарпаття) та північні території, маючи значно нижчий температурний режим, менш придатні для вирощування винограду солодких сортів. У цих умовах температура має негативний вплив на сировину для виробництва вина, що позначається і на його характеристиках. У результаті, з огляду на зазначені труднощі, найчастіше виноград підприємства вирішують використовувати виноград із виноградників для виробництва сухих і напівсухих вин. Натомість на Закарпатті та Півдні країни є більш сприятливі умови (зокрема, наявність хороших сонячних пагорбів чи рівнин), які максимально придатні для виноградарства й вирощування більш солодких сортів винограду з високим вмістом цукру, який є, в даному випадку, найбільш цінним компонентом. Не менш важливою складовою забезпечення якості сировини для виробництва солодких вин є використання різних способів досягнення збільшення вмісту цукру.

Сучасні винороби для цього застосовують чотири основні способи: пізній збір врожаю, підсушування винограду (з використанням спеціального обладнання), використання заражених особливою цвілью ягід (ботритіс, або благородна цвіль), або збирання врожаю після настання заморозків (хорошим варіантом є доставка до пресу замороженого винограду). Кожен зі способів на практиці впливає як на склад витрат (виробничі, на транспортування, збереження) і їхній обсяг, так і на облікове відображення (відповідні рахунки бухгалтерського обліку).

Ще однією характерною рисою виноробства є виробництво продукції різних видів і проблема, яка при цьому виникає, пов'язана з розподілом загальновиробничих витрат. Чинні способи розподілу в умовах наявності продукції різних сортів, з різними якісними характеристиками (й відповідно, вартістю), різними обсягами витрат виробництва (але однаковими витратами на заробітну плату) не дають достатньої точності й об'єктивності включення до собівартості частини загальновиробничих розподілених витрат. У цьому плані завданням наукових досліджень є удосконалення підходу до розподілу загальновиробничих (розподілених) витрат і розробка положень облікової політики щодо формалізації його алгоритму.

У світовій практиці інтерес до виноробного виробництва з боку гурманів і поціновувачів цього напою супроводжується попитом на рідкісні й дорогі вина, а також отримання можливості ознайомитись з технологією його виготовлення. У зв'язку з цим розвиток галузі тісно пов'язаний з функціонуванням ринку

відповідних туристичних послуг. Тому організація дегустацій, а також екскурсійних турів на заводи з виробництва вина стає дедалі прибутковішим видом їхньої діяльності. Сам по собі факт виникнення такої діяльності не має впливу на технологічні характеристики та виробництво продукції виноробства загалом, але вимагає вирішення питання про відкритість технологічних ліній, або їх частин і відповідної просторової організації (наявності оглядових площадок, формування демонстраційних робочих місць тощо). Таким чином, виникає проблема розподілу загальновиробничих витрат (наприклад на опалення, освітлення виробничих площ). Окрім виробленої продукції, такі витрати слід включати у собівартість послуг з демонстрації технології виробництва вина, які надаються в комплексі з іншими туристичними продуктами. Практика вказує, що переважно щодо вирішення такої проблеми єдиного підходу не існує. В більшості випадків загальновиробничі витрати (розподілені) не включаються у вартість послуг, а співвідносяться лише з виробленою продукцією виноробства. Такий підхід не можна вважати обґрунтованим, оскільки він призводить до певного завищення реальних обсягів розподілених витрат у собівартості цієї продукції. Тому завданням наукових досліджень є пошук шляхів вирішення названої проблеми.

Одночасно слід наголосити на важливості розвитку такого роду діяльності, оскільки вона не лише популяризує розумне споживання продукту виноробства, а й служить однією з умов конкурентного функціонування суб'єктів виноробної галузі та оптимізації використання їх ресурсного потенціалу. Окрім цього створюються засади розвитку культури споживання вина й змінюється його мотивація та структура. Тобто в сучасних умовах виробництво продукції виноробства не буде достатньо ефективним без врахування тенденцій споживання різних видів напоїв. У цьому контексті підприємствам виноробної галузі слід організовувати облік для менеджменту. В рамках нашого дослідження можна говорити про внутрішньогосподарський облік та такий його об'єкт як обсяг реалізації готової продукції за видами. Складовою такого обліку також повинно стати формування графіків динаміки реалізації продукції виноробства в цілому по Україні та за регіонами, а також її частки конкретного підприємства в цьому процесі.

Загалом розвиток виробництва продукції виноробства усе більше набуває рис кластерної структури. Для належного ефективного функціонування суб'єктів виноробної галузі потрібні обліково-аналітичні системи, здатні формувати інформацію, зібрану щодо усіх міжструктурних різногалузевих аспектів і зв'язків. Наявність такої різнопланової інформації вимагає чіткої організації опрацювання задля виведення (кристалізації) даних, придатних для використання системою управління виноробних підприємств. В цьому плані інформація повинна підлягати спочатку детальному аналізу та відбору з позиції цінності для управлінців виноробства різних ланок. Після цього її варто синтезувати й систематизувати у вигляд найбільш придатний для використання з метою прийняття управлінських рішень.

В умовах використання сучасних комп'ютерних технологій реалізація завдань з її формування не вимагає суттєвих затрат часу та ресурсів. Натомість ефект від наявності подібного роду інформації уможливить формування оптимізованих виробничих програм і сприятиме підвищенню ефективності і результативності діяльності виноробних

підприємств. В умовах ринку, жорсткої конкуренції та економічної нестабільності розвиток такого напрямку удосконалення інформаційного забезпечення управління важливий з точки зору підвищення якості організації виробництва та пошуку сировинних і інших ресурсних альтернатив. Правда було б абсолютно не правильно і несправедливо говорити лише про вигоди від розвитку інформаційних технологій в обліку та звітності, оскільки усі технологічні революції одночасно пов'язані і з певними ризиками. Найпростішим прикладом цього може бути той факт, що будь-який технологічний прогрес призводить до скорочення робочих місць і професій, а на зміну їм з'являються нові (їх кількість може бути навіть більшою, а вимоги до рівня кваліфікації значно вищими). Тому впровадження комп'ютерних інформаційних систем та технологій в обліку й звітності збільшує попит на спеціальності, що вимагають кваліфікації в галузі інженерних технологій. Тобто в останні роки чітко проявляється зростання залежності економіки від знань, у тому числі наукових.

**Висновки з проведеного дослідження.** У такому разі потрібне комплексне поєднання досягнень технічних (ІТ) та облікових наук, а врахування галузевих особливостей при організації та веденні обліку дозволяє досягти підвищення якості та інформаційності обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів виноробної галузі. У перспективі актуальним завданням є розробка теоретичних і практичних обґрунтувань подальшого удосконалення системи обліку виноробних підприємств, у тому числі через розвиток інноваційних інформаційних технологій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоус І.В. Стратегія розвитку виноградарства і виноробства України та передумови виходу їх продукції на світовий ринок: препринт [Електронний ресурс] / І.В. Белоус. – Одеса : ННЦ «Інститут виноградарства і виноробства ім. В.Є. Таїрова», 2014. – 25 с. – Режим доступу : [http://www.mnau.edu.ua/files/18\\_02\\_02/preprint-belous-i-v-2014-11-14.pdf](http://www.mnau.edu.ua/files/18_02_02/preprint-belous-i-v-2014-11-14.pdf).
2. Білоус І. Незважаючи на складну економічну ситуацію лікеро-горілчана, виноградно-виноробна та пивоварна галузі є рентабельними [Електронний ресурс] / І. Білоус // Інформація прес-служби Державної фіскальної служби України. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/164993.html>.
3. Головачко В.М. Бухгалтерський облік і контроль витрат на виноробних підприємствах : автореферат ... канд. екон. наук, спец.: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / В.М. Головачко. – Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника, 2012. – 2012. – 20 с.
4. Дунаєва М.В. Особливості обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у виноробній промисловості / М.В. Дунаєва // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій. – К. : КНЕУ. – 2011. – Ч. 2. – С. 374-379.
5. Краєва Т.А. Методологія і організація учета в умовах автоматизації / Краєва Т.А. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 160 с.
6. Крутова А.С. Облік в системі електронної комерції : монографія / А.С. Крутова. – Харків : ХДУХТ, 2011. – 396 с.
7. Лукашова О.А. Удосконалення обліку витрат і калькулювання собівартості продукції виноробства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / О.А. Лукашова. – Луганськ, 2005. – 26 с.
8. Михайличенко С. Винодели на краю пропасти: коментарий в газеті «Капітал» [Електронний ресурс] / С. Михайличенко // Асоціація «Виноградари та винороби України». – Режим доступу : [http://awwu.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1398%3Aq-q-q&catid=14%3Apyamaya-rech&Itemid=83&lang=uk](http://awwu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1398%3Aq-q-q&catid=14%3Apyamaya-rech&Itemid=83&lang=uk).
9. Моссаковский В.Б. Облік витрат та калькулювання собівартості виноробної продукції [Електронний ресурс] / В.Б. Моссаковский, С.Я. Бублик // Облік і фінанси АПК. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/802/35/>.
10. Петричко М.М. Виноградарсько-виноробна галузь як об'єкт інвестування в інноваційній економіці / М.М. Петричко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2014. – № 2. – С. 31-36.
11. Податковий Кодекс України від 24 травня 2012 року № 4834-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
12. Про виноград та виноградне вино [Електронний ресурс] : Закон України від 16.06.2005 р. № 2661-IV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2662-15>.
13. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Сопко В.В., Завгородній В.П. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
14. Тіхонравова Ю.В. Вплив нормативного методу калькулювання собівартості на облік прямих матеріальних затрат виноробства [Текст] / Ю.В. Тіхонравова // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – № 3. – С. 77-83.



УДК 657:006.32(477)

Кузіна Р.В.

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту  
Одеського національного економічного університету*

## ТРАСПАРЕНТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ОСНОВА ЇЇ ФОРМУВАННЯ

У статті досліджено вимоги, що пред'являються до корпоративної звітності, зокрема, «прозорість звітності». Розглянуто дефініцію «прозорість» у бухгалтерському обліку, ознаки прозорої звітності, зроблені висновки про важливість дотримання прозорості при складанні корпоративної звітності, а також виділені основні моменти, що свідчать про транспарентність звітності.

**Ключові слова:** прозорість, транспарентність, фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності, корпоративна звітність, користувачі фінансової звітності, трансферне ціноутворення.

### Кузіна Р.В. ТРАСПАРЕНТНОСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ОСНОВА ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

В статье исследованы требования, предъявляемые к корпоративной отчетности, в частности, «прозрачность отчетности». Рассмотрены дефиниция «прозрачность» в бухгалтерском учете, признаки прозрачной отчетности, сделаны выводы о важности соблюдения прозрачности при составлении корпоративной отчетности, а также выделены основные моменты, свидетельствующие о транспарентности отчетности.

**Ключевые слова:** прозрачность, транспарентность, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, корпоративная отчетность, пользователи финансовой отчетности, трансфертное ценообразование.

### Kuzina R.V. THE TRANSPARENCY OF CORPORATE REPORTING AS BASIS FOR ITS FORMATION

The article examines the requirements for corporate reporting, in particular the «transparency reports». We consider the definition «transparency» in accounting, features a transparent reporting, conclusions about the importance of transparency in the preparation of corporate reporting, and highlighted the main points, showing the transparency of reporting.

**Keywords:** transparency, financial reporting, international accounting standards, corporate reporting, users of financial statements, transfer pricing.

**Постановка проблеми.** В економічній літературі корпорація розглядається як група юридичних або господарсько самостійних підприємств (організацій), що ведуть спільну діяльність на основі консолідації активів або договірних (контрактних) відносин для досягнення спільних цілей. Таким чином, корпорація може об'єднувати юридичних і фізичних осіб для спільної діяльності. Однією з характеристик якісної корпоративної звітності, на думку користувачів звітності, є її прозорість, чи транспарентність. Проте в нормативній літературі, присвяченій міжнародним стандартам фінансової звітності, визначення «транспарентність» не використовується. Певним недоліком сучасної науки є відсутність чіткого категоріального апарату тих чи інших економічних визначень і явищ. За допомогою економічної категорії «транспарентність» ми розглянемо, якими ознаками повинна володіти звітність, щоб задовольняти критеріям транспарентності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Слід зазначити, що питанням формування корпоративного сектора економіки приділяли увагу багато зарубіжних і вітчизняних вчених.

Дослідженню корпоративних відносин присвячені роботи українських дослідників: Назарова А.В., Бондаренко І.В., Гарафонов О.І., Рабовської С.Я., Бішкек С.І. Розвиток корпоративного сектора знайшло своє відображення в роботах вітчизняних авторів: Карпенко Г.В., Македон В.В., Пігуля Н.Г., Чердакова В.А., Виноградової О.А., Єгорової Ю.В та багатьох інших. Більшість дисертаційних досліджень діяльності корпорацій були присвячені питанням корпоративного управління (Сірош М.В., Останіна Н.В., Крючков Л.В., Ананьєв О.М., Карачина Н.П., Хміль Л.М., Селівестрова Л.С., Яценко В.В., Назарова Г.В. та ін.).

Разом з тим треба відзначити, що досліджень в Україні в галузі якості корпоративної звітності недостатньо: їм посвячено лише кілька робіт (Зубко А.Б. [1],

Оністрат А.А. [2], Поліщук І.Р. [3], Брадул О.М. [4], Пилипенко О.І. [5]).

На проблеми розвитку бухгалтерського обліку, ролі міжнародних стандартів фінансової звітності, складу якісних характеристик звітності звертають увагу в своїх дослідженнях багато вчених – Голов С.Ф., Зубілевич С.Я., Кужельний М.В., Бондар Н.І. У наукових роботах увага прикута до сутності об'єктів обліку за МСФЗ та необхідності такого переходу, проте залишається невирішеною проблема якості фінансової звітності в частині такої вимоги, як прозорість корпоративної звітності.

**Мета статті.** Визначення дефініції «прозорість» у бухгалтерському обліку, ознак прозорої звітності та важливості дотримання прозорості при складанні корпоративної звітності.

**Виклад основного матеріалу.** Непрозорий фінансовий звіт зі складними цифрами і термінами ставити інвесторів в складне становище. Вони не можуть оцінити всі можливі фактори ризику або коефіцієнти рентабельності, якщо фінансова звітність не є прозорою. Так що ж таке прозорість фінансової інформації? Це ступінь, з якою інвестори мають вільний доступ до будь-якої необхідної фінансової інформації про компанії, такі як рівні цін, глибини ринку та ступінь схильності фінансових звітів. Прозорість є однією з мовчазних передумов будь-якого вільного та ефективного ринку.

Ухвалення міжнародно визнаних стандартів фінансової звітності сприяють підвищенню прозорості та правильної інтерпретації фінансових звітів.

Комітет з міжнародних стандартів фінансової звітності (КМСФО) розробив Концептуальну основу підготовки та складання фінансової звітності [6], яка містить:

Концептуальну основу – це фундамент МСФЗ, і укладачі стандартів часто посилаються на цей документ. Концептуальна основа не є стандартом і не має номера, і їх іноді опускають при перекладі стандартів.

Мета фінансової звітності – подавати фінансову інформацію про звіт компанії, яка корисна для існуючих і потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів при прийнятті рішень про надання ресурсів компанії

Фінансова звітність значною мірою заснована на оцінках, судженнях і моделях, тому Концептуальна основа встановлює основоположні підходи для цих оцінок, суджень і моделей.

Фінансова звітність складається, виходячи з припущення продовження діяльності компанії в даний час і в осяжному майбутньому, тобто виходячи з принципу безперервності. Передбачається, що у компанії немає ні наміру, ні необхідності в ліквідації або суттєвому скороченні масштабу діяльності.

Можна припустити, що «транспарентність» фінансової звітності – це якісна характеристика, що пред'являється до звітності. Розглянемо детальніше склад якісних характеристик за МСФЗ.

**ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ** фінансової звітності – це атрибути, які роблять інформацію, представлену у фінансовій звітності, корисною для користувача.

Якісні характеристики бувають фундаментальні та допоміжні (підсилюючі).

#### **Фундаментальні:**

1. Доречність – фінансова інформація є доречною, якщо вона важлива для прийняття економічного рішення. Фінансова інформація здатна впливати на рішення користувачів, якщо вона має прогнозу цінність (користувачі мають можливість використовувати її для прогнозу майбутніх результатів) і доказову цінність (фінансова інформація дозволяє упевнитися в правильності чи хибності зроблених висновків); також інформація повинна бути істотною. Інформація є суттєвою, якщо її пропуск або перекидання може вплинути на рішення користувачів. Істотність залежить від величини статті (або помилки), виходячи з конкретних обставин, за яких був допущений пропуск (або спотворення).

Істотність інформації більшою мірою визначає критичну точку (поріг), ніж є основною якісною характеристикою, необхідною для того, щоб інформація виявилася корисною.

Питання, чи є інформація істотною чи ні, є питанням професійного судження. Мірилом є питання: чи може пропуск або спотворення даної інформації вплинути на рішення, які може прийняти користувач фінансової звітності?

#### **2. Достовірне уявлення.**

Фінансові звіти представляють економічні події якісно і кількісно. Для того щоб фінансова інформація була корисна, вона повинна бути не тільки доречною, але й достовірною. Для достовірного відображення інформація повинна відповідати трьом характеристикам:

- повнота (звіти містять інформацію, необхідну для того, щоб можна було зрозуміти представлені події, а також всі необхідні розкриття і пояснення);

- нейтральне подання – звітна інформація повинна бути неупередженою. Фінансова звітність не нейтральна, якщо за допомогою представлення інформації вона так впливає на прийняття рішення користувачем, що забезпечує досягнення зумовленого результату;

- безпомилковість – означає, що у фінансовій звітності не міститься суттєвих помилок або пропусків в описі подій, і процес, який був використаний для випуску представленої інформації, вибраний і застосований без помилок.

#### **Допоміжні:**

1. Порівнянність – користувачам повинна бути надана можливість зіставляти фінансову звітність компанії за різні звітні періоди з тим, щоб можна було виявити тенденції зміни її фінансового стану і результатів діяльності. Користувачі також повинні отримати можливість зіставляти фінансову звітність різних компаній з метою порівняння їх фінансового становища, результатів діяльності та змін фінансового становища. Оцінка і фінансові результати аналогічних операцій повинні відображатися у звітності послідовно в ході всієї діяльності компанії і тимчасових періодів, а також послідовно і щодо різних компаній.

2. Верифікованість – містить концепцію здатності використовувати інформацію з упевненістю і допомагає користувачам переконатися в достовірності інформації.

3. Своєчасність – означає, що інформація є в наявності для прийняття рішення на її основі тоді, коли вона здатна вплинути на таке рішення.

4. Зрозумілість – передбачається, що користувачі мають певні знання в галузі економіки та бухгалтерського обліку, а також готові вивчати інформацію. Інформація по складних питаннях не повинна вилучатися зі звітності лише на тій підставі, що її буде важко зрозуміти певним групам користувачів.

Ми бачимо, що в Концептуальних засадах фінансової звітності за МСФЗ окремої характеристики «прозорість» не міститься. Однак вимога до прозорості – одна з основних при прийнятті рішення інвестором або кредитором. Таким чином, можна зробити висновок про те, що **прозора фінансова звітність** – це звітність, складена в суворій відповідності з якісними характеристиками концептуальної основи.

Ще одним аргументом на користь складання прозорої фінансової звітності є проблема трансфертного ціноутворення [7]. Комерційні бази даних часто використовуються як платниками податків, так і податковими органами, для того щоб шукати потенційно порівнянні ціни з метою трансфертного ціноутворення. Це необхідно, щоб сформувані основу для вирішення спорів з трансфертного ціноутворення. Такі бази даних, як правило, побудовані на публічно доступних базах даних, і відсутність таких даних може негативно позначитися на податковому адмініструванні податку на прибуток.

Як правило, такі бухгалтерські дані наразі доступні для країн, що розвиваються в значно меншому ступені, ніж для більш розвинених країн. Країни, що розвиваються, мають меншу кількість компаній, які котирують свої акції на біржах, тому там менше публічних компаній, які повинні публікувати свою звітність, ніж у більш розвинених країнах [8].

Визначення терміна «прозорість», з нашої точки зору, може бути наступним: прозора фінансова звітність – це якісна фінансова звітність, зрозуміла зовнішньому користувачеві, що дозволяє порівнювати дані компаній між собою, і підготовлена на загальноприйнятій системі облікових стандартів (МСФЗ).

Розглянемо тепер ознаки прозорої звітності.

Підвищення прозорості може сприяти податковим органам в аудиті податкових декларацій компаній в окремих країнах, і не тільки в цілях трансфертного ціноутворення, а й в інших областях. Зовнішні користувачі, зокрема, державні органи, прагнуть дізнатися більше про компанію, для якої вони здійснюють аудит, а також про групу компаній, до складу яких, можливо, входить дана компанія, щоб мати уявлення про бізнес-процеси та фінанси платника податків у складі групи компаній.

Інформація про прибутковість та фінансову стійкість групи компаній може бути корисною для розуміння, де в групових структурах або в групових операціях виникає прибуток.

Це могло б допомогти при розгляді потенційних контрольованих питань потоків платежів компанії або передачі об'єктів інтелектуальної власності.

Наявність додаткової інформації з цих питань може допомогти зосередитися аудиторам або іншим перевіряючим на таких областях, де є деякі підстави вважати, що може бути додатковий податок на капітал або для запобігання інших проблем.

Однією із найбільш нагальних є проблема оцінювання активів економічного суб'єкта. Міжнародні стандарти вимагають, щоб активи та зобов'язання підприємств за певних умов враховувалися за справедливою вартістю. Стандарти оцінок відокремлені від стандартів бухгалтерського обліку. Однак є низка проблем: не визначений статус справедливої оцінки в ієрархії елементів концептуальної основи бухгалтерського обліку, не досліджено її співвідношення з обліковими принципами. За МСФЗ найкращою базою для визначення справедливої вартості при наявності активного ринку виступає ринкова вартість, скоригована з урахуванням витрат на здійснення угоди. Найчастіше ринкова ціна є найбільш обґрунтованим (але не єдиним) показником справедливої вартості. Наприклад, згідно з МСФЗ 16 «Основні засоби», справедливою вартістю землі, будівель, машин і устаткування зазвичай є їхня ринкова вартість (для землі та будівель зазвичай визначається професійним оцінювачем). Якщо інформація про ринкову вартість машин і устаткування відсутня через їхній специфічний характер або рідкість продажів, вони оцінюються за відносною вартістю з урахуванням зношення. Проведення переоцінки за справедливою вартістю роботи дозволить привести бухгалтерський облік відповідно до вимог МСФЗ. Це призведе до отримання достовірної вартості активів (переданих у заставу, внесених до статутного фонду, що є підставою для обґрунтованого визначення орендної плати при здачі засобів в оренду; здійсненні операцій купівлі-продажу активів і в інших подібних випадках). Також переоцінка активів забезпечить ефективне управління розмірами й динамікою амортизаційного, інвестиційного та інших фондів – джерел власних інвестицій, що спрямовуються на оновлення основних виробничих фондів. По-третє, переоцінка активів сприяє зростанню довіри до облікової політики підприємства з боку потенційних інвесторів (особливо іноземних), кредиторів, інших фінансових інститутів.

Виходячи з вищевикладеного, ми можемо назвати основні ознаки прозорості звітності:

- 1) розкриття кінцевого бенефіціару та операцій з пов'язаними сторонами;
- 2) зрозуміла структура групи;
- 3) залучення зовнішнього оцінювача для оцінювання справедливої вартості основних засобів;
- 4) розкриття всіх припущень і оцінок, здійснених менеджментом при підготовці фінансової звітності;
- 5) розкриття впливу судових спорів на фінансову звітність та оцінку і оцінка податкових ризиків.

Неповна і ненадійна інформація, на нашу думку, може позначитися не тільки на діяльності окремої корпорації, а й на всьому ринку цінних паперів і на всій економіці. Міжнародний валютний фонд, аналізуючи Азійську кризу, визначив, що основна його причина пов'язана з недостатньою прозорістю в корпоративному обліку та звітності [9].

У 2001 р. Американською радою зі стандартів фінансового обліку було проведено дослідження «Підвищення якості звітності: добровільно розкрита інформація» [10]. Аналіз результатів дослідження показав, що корпорації добровільно розкривають інформацію про свою діяльність з тим, щоб вона була корисна інвесторам. Щоб об'єктивно інвесторам оцінити діяльність, корпораціям необхідно розкривати інформацію не тільки про успішну діяльність, але також про невдачі та упущення, адже такі додаткові розкриття ведуть до більшої прозорості корпоративної звітності на рівні галузі й певної уніфікації однорядних корпорацій.

Поряд із глобальними загальноприйнятими принципами та галузевими стандартами інвесторам і кредиторам необхідна додаткова інформація по кожній конкретній корпорації, наприклад, бачення топ-менеджерами стратегії розвитку, конкурентного середовища, управління ризиками. Специфічними для кожної корпорації є додаткові фінансові та нефінансові показники. Рішення про розкриття інформації за цими показниками приймають топ-менеджери корпорації. Вищенаведена інформація повинна бути основою корпоративного управління кожної окремої корпорації. Така інформація, незважаючи на специфічний характер, повинна регламентуватися і мати певний стандарт подання. Наприклад, у США така інформація називається «Обговорення і аналіз керівництвом фінансового стану й результатів операцій» і присутня у кожному опублікованому річному звіті корпорації. Специфічними для корпорації показниками є дані про стратегію, систему управління ризиками, показники фінансової ефективності. Ці показники визначають прозорість звітності корпорації, оскільки відображають зв'язки між стратегією корпорації і результатами діяльності, управлінням та факторами створення вартості. Реальні чинники вартості складаються з набору фінансових і нефінансових показників.

Результат опитування, проведеного аудиторською фірмою PriceWaterhouseCoopers, показав, що поряд з традиційними фінансовими показниками велике значення мають такі фактори вартості, як задоволеність клієнтів та їхня лояльність, якість продукції, оновлення продукції і послуг, оскільки вони розглядаються як складові майбутніх фінансових результатів. Якість управління, як нефінансовий показник, є також важливим фактором вартості. Робота в корпорації відомих фахівців позначається на курсі акцій корпорації, і якщо корпорації розкривають інформацію про професіоналізм менеджерів, керівників підрозділів у звітності корпорації, то така корпорація, безумовно, може мати перевагу на ринку.

Ключовим фактором вартості корпорацій є управління ризиками. Чітко налагоджена система управління ризиками сприяє збільшенню вартості корпорації. У процесі управління ризиками необхідно ідентифікувати ризики, оцінити їх і прийняти рішення, як ними управляти.

Вважаємо, що корпораціям необхідно визначити причинно-наслідкові зв'язки між факторами вартості – створенням вартості та майбутніми фінансовими результатами. Причому цей ланцюжок є індивідуальним для кожної конкретної корпорації. Ефективне створення вартості зумовлюється чіткою організаційною структурою, системами, генеруючими інформацію для прийняття рішень, і системою матеріальних винагород. За великим рахунком, таку залежність можна простежити, виходячи з концепції Інтегрованої звітності.

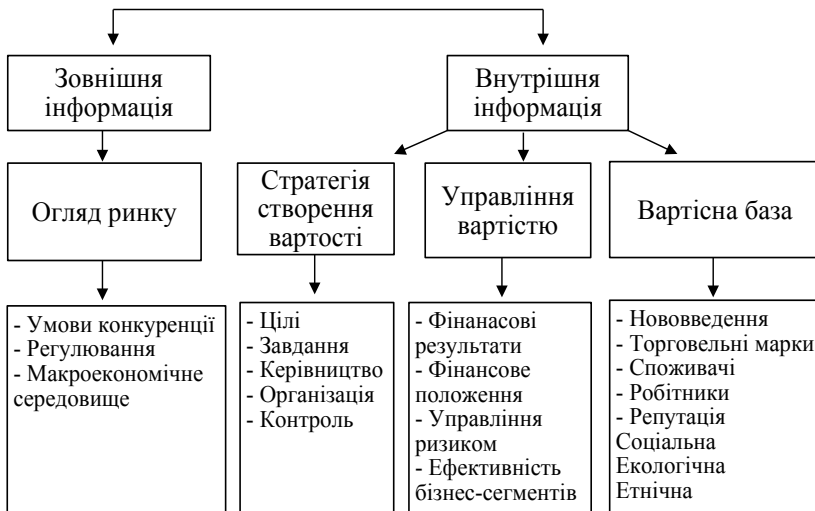


Рис. 1. Модель прозорості звітності

Виявлення причинно-наслідкових зв'язків відіграє істотну роль при розробці бізнес-моделі корпорації. Бізнес-модель кожної окремої корпорації – це детальне «дерево факторів вартості», презентується у вигляді електронної таблиці у графічній формі, в поєднанні з набором критеріїв оцінювання. Контроль за роботою бізнес-моделі корпорації покладається на раду директорів, яка перш за все повинна констатувати, що обрана стратегія корпорації забезпечує створення вартості. Завданнями ради директорів також є оцінювання правильності обраної бізнес-моделі в цілому і окремих показників, адекватності обраної організаційної структури корпорації та ефективності управління ризиками. До обов'язків ради директорів належить затвердження корпоративної звітності, підтвердженої зовнішніми аудиторями, та визначення політики оплати праці та винагород.

Корпоративна звітність повинна бути змодельована аналогічно внутрішній звітності. Насамперед це стосується розкриття інформації про минулі фінансові результати, а також про майбутні результати. Вважаємо, що внутрішня управлінська інформація буде також корисна і зовнішнім користувачам, і вони можуть зробити висновки самостійно, виходячи з цієї інформації про фактори створення вартості й відповідальних за вирішення цих питань. Практика діяльності американських корпорацій показує, що існують розбіжності між внутрішніми управлінськими даними й зовнішніми, тобто між тим, що розкривається в корпоративній звітності, і тим, що керівники вважають важливим для управління корпорацією. В основному це стосується якості управління та задоволеності клієнтів.

Керівництво корпорації повинно, на наш погляд, представляти лише ту інформацію, яка цікава користувачеві, і в цьому випадку важливим фактором є не тільки сутність самої інформації, але форма подання. Слід констатувати, що загальноприйняті облікові принципи не дають чіткого визначення реального економічного об'єкта для цілей обліку. Довільне визначення статусу економічного об'єкта, за яким формується корпоративна звітність, послужило однією з причин банкрутства корпорації Enron Corp. Для визначення меж економічного

об'єкта необхідно використовувати експертну оцінку. Досить важко встановити кореляції щодо витрат і вигод при визначенні економічного об'єкта. На нашу думку, для більш упорядкованого уявлення внутрішньої і зовнішньої інформації зацікавленим сторонам, а також її структурирування необхідно використовувати модель прозорості звітності, розроблену R.G. Eccles, R.H. Herz, E.V. Keegan, David M.H. Phillips (рис. 1.) [11].

Зовнішня інформація характеризується оглядом ринку про конкурентне середовище й нормативно-правову базу на рівні регіону. Наприклад, відображається динаміка ринку, прогнози ринкової кон'юнктури, динаміка цін. Огляд ринку є обов'язковим атрибутом прозорості корпоративної звітності. Цей огляд здійснюють менеджери, у ньому відбивається ситуація в галузі, тенденції на ринку, умови конкуренції.

Інвестори в цьому випадку зіставляють інформацію, якою самі володіють, з тією, яка представлена у звітності, й роблять певні висновки, наскільки керівництво корпорації оцінює конкуренцію. Внутрішня інформація, відображена у звітності, містить стратегію корпорації зі створення акціонерної вартості, організаційної структури, здійснення контролю за діяльністю керівництва. Запропонована внутрішня інформація відображає взаємозв'язок між стратегією корпорації та фінансовою ефективністю, ризиками і доходом, містить відомості про здатність корпорації генерувати грошові кошти. Важливими стають такі показники, які відображаються у звітності як прибутковість капіталу з урахуванням ризику, показники діяльності за сегментами бізнесу.

Управління вартістю містить відображення фінансових показників у зіставленні з конкурентами, таких як фінансові результати й фінансовий стан корпорації в розрізі бізнес-сегментів, загальна прибутковість акцій, грошові потоки, управління ризиками, а також загальні методи управління корпорацією зі створення вартості. Важливим показником для корпорацій є економічна додана вартість (EVA). Так, корпорація Manitowoc у звітності відображає нормативи економічної доданої вартості в зіставленні з фактичними результатами за цим показником і показує зв'язок між цим показником та ринковою капіталізацією.

**Висновки.** Прийняття міжнародно визнаних стандартів фінансової звітності сприяє підвищенню прозорості та правильної інтерпретації фінансових звітів.

Прозора фінансова звітність – це звітність, складена в суворій відповідності з якісними характеристиками Концептуальної основи. Основні ознаки прозорості звітності:

- розкриття кінцевого бенефіціаром і операцій з пов'язаними сторонами;
- зрозуміла структура групи;
- залучення зовнішнього оцінювача для оцінки справедливої вартості основних засобів;
- розкриття всіх припущень і оцінок, зроблених менеджментом при підготовці фінансової звітності;
- розкриття впливу судових спорів на фінансову звітність та оцінку та оцінка податкових ризиків

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зубко А.Б. Організація обліку в акціонерних товариствах : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.0601.04 « Бухгалтерський облік, аналіз та аудит » / А.Б. Зубко. – Х., 2002. – 15 с.
2. Оністрат А.А. Організаційно-методологічні спрямування обліку і аналізу в системі оподаткування (на прикладі акціонерних товариств України) : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.0601.04. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / А.А. Оністрат. – К., 2005. – 20 с.
3. Поліщук І.Р. Бухгалтерський облік і контроль статутного капіталу в ТзОВ: теорія і методика : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.06. 04. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / І.Р. Поліщук. – К., 2006. – 22 с.
4. Брадул О.М. Теорія та методологія бухгалтерського обліку і аналізу діяльності корпорацій : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.00. 09. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.М. Брадул. – К., 2009 – 39 с.
5. Пилипенко О.І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку : [монографія] / О.І. Пилипенко. – Житомир : ФОР Кузьмін Д.Л., 2010. – 612 с.
6. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/332198/file/buh.pdf>.
7. Vishwanath, T., and D. Kaufmann. 1999. «Towards Transparency in Finance and Governance». World Bank.
8. Report to the 'Transparency in Financial Reporting' Sub Group of the OECD Informal Task Force on Tax and Development on Central registration and public availability of statutory accounts in developing countries, April 2012.
9. Farrel R. White Collar Crime: A Profile of the Perpetrator and an Evolution of the Responsibilities for its Prevention and Detection / R. Farrel, P. Healy. // Journal of Forensic Accounting. – 2000. – С. 17–34.
10. Business Reporting Research Project: Improving Business Reporting: Insights into Enhancing Voluntary Disclosures // Financial Accounting Standards Board. – 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1175819611134&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs>.
11. Eccles R. The value reporting revolution: moving beyond the earnings game / R. Eccles, R. Herz, E. Keegan. – New York: John Wiley & Sons., 2001. – 207 с.

УДК 657.1:640.41

**Manachyns'ka J.A.**  
*PhD, Associate Professor*  
*Chernivtsi Trade and Economic Institute*  
*Kiev National Trade and Economic University*

### THE SYSTEM OF SYNTHETIC ACCOUNT OF CHARGES PRODUCTION IN A HOTEL ECONOMY

The article is devoted to the modern system of synthetic account of charges on a production in hotels, as an important area during forming of prime price hotel services. Marked, that in the conditions of complex character hotel product and competition in hotel industry arises up requirement in the detailed and comprehensive opening organizationally methodological aspects of synthetic account production charges at the extended spectrum of grant services by hotels for the sake of improvement the informative providing of control system. The special attention is taken opening of basic component elements of charges on the production of hotel services in the countries of the world, in particular the European union. The basic aspects of reflection charges are selected on the service dress of auxiliary personnel hotels, with an accent on that they form the important element of charges on a production in hotel industry.

**Keywords:** record-keeping, charges, hotel, synthetic account, containing a number fund, prime price.

#### Маначинська Ю.А. СИСТЕМА СИНТЕТИЧНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО В ГОТЕЛЯХ

Стаття присвячена сучасній системі синтетичного обліку витрат на виробництво в готелях як важливої ділянки в ході формування собівартості готельних послуг. Зазначається, що в умовах комплексного характеру готельного продукту та всезростаючої конкуренції в готельній індустрії виникає потреба у детальному та всебічному розкритті організаційно-методологічних аспектів синтетичного обліку виробничих витрат при розширеному спектрі надання послуг готелями задля покращення інформаційного забезпечення системи управління. Особлива увага відведена розкриттю основних складових елементів витрат на виробництво готельних послуг в країнах світу, зокрема Європейського Союзу. Виокремлено основні аспекти відображення витрат на форменний одяг обслуговуючого персоналу готелів.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, витрати, готель, синтетичний рахунок, номерний фонд, собівартість.

#### Маначинская Ю.А. СИСТЕМА СИНТЕТИЧЕСКОГО УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО В ГОСТИНИЦАХ

Статья посвящена современной системе синтетического учета расходов на производство в гостиницах как важного участка в ходе формирования себестоимости гостиничных услуг. Отмечается, что в условиях комплексного характера гостиничного продукта и всевозрастающей конкуренции в гостиничной индустрии возникает потребность в детальном и всестороннем раскрытии организационно-методологических аспектов синтетического учета производственных расходов при расширенном спектре предоставления услуг гостиницами ради улучшения информационного обеспечения системы управления. Особое внимание отведено раскрытию основных составных элементов расходов на производство гостиничных услуг в странах мира, в частности Европейского Союза. Выделены основные аспекты отображения расходов на форменную одежду обслуживающего персонала гостиниц.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, расходы, гостиница, синтетический счет, номерной фонд, себестоимость.

**Introduction.** Enterprise of hotel economy attracts more additional clients in the conditions of growing competition at the market of hotel services. In fact it increases the work-load of containing a number fund and provides growth of eventual level of profitability

hotel. By virtue of that requirement in relation to quality of level domestic service grow incessantly, before upravlincyami of higher lanocs a requirement appears in forming of such hotel product, what coincidence to satisfy of user. It is possible subject to condition com-

plex character of hotel favour, that when different additional constituents are included in its composition. All of it induces to the improvement the systems of registration procedures during the production of such product at the hotel market. In fact the system of synthetic account needs in substantial innovations, as an account of the extended spectrum of additional constituents requires in composition a hotel product.

**Brief Literature Review.** Opening of methodological bases synthetic account of charges on the production of hotel product meets in works of such domestic and foreign scientists as Z.A. Balchenko, S.O. Balchenko [1], G.N. Burgonova [2], N.A. Komordzhanova [2], S. Ya. Korol [3], N.M. Kuznecova [4], T.P. Maruschak [5], J.M. Samopal'nikova [6], O.M. Chabanyuk [7], etc. In relation to domestic scientific works, it costs to do justice labours of S.Ya. Korol [3], which in detail enough exposes approaches in relation to the improvement of synthetic and analytical account of charges on the production of hotel product. Among the number of foreign researchers ponderable interest is made by labours of J.M. Samopal'nikova [6], in particular ponderable interest is made by going near allocation of charges in accordance with the select base of distributing.

However by virtue expansion of spectrum additional services in composition of hotel product there is a requirement in continuation of researches in this direction for the sake of creation the high-quality registration providing of management the enterprise of hotel, that will induce growth of eventual level of profitability manage at the market tourist industry of Ukraine on the whole.

**Purpose.** On the basis it is possible to formulate the task of research, which consists in opening methodological aspects of construction synthetic account of charges on the production of hotel product on the domestic registration field in the conditions of vserostayuchei competition at the market of hotel services for the sake of creation for the sake of creation favourable informative subsoil in relation to achievement of the desired level income.

**Results.** The organization of cost accounting hotels impossible to build without specific kind of activity. In addition, the researcher focuses on the fact that not all features of hotel services which have an impact on construction accounting production costs of hotel product. The immediate impact accomplish such features as: seasonality, the human factor and the lack of material form, in accordance indirect action causes diverse range of hotel services (accommodation, catering, household services, fitness center, etc.) deserves special attention because itemized classification of costs for different types of hotel services in terms of their spectrum [6].

Z.A. Balchenko, S.O. Balchenko [1] among the major problems of rational organization of accounting production costs of hotel product distinguished:

- timely, complete and accurate reflection of the actual costs production and sale of hotel product;
- determination (calculation) actual cost of hotel services for room types and control over economic and rational use of material, labor and financial resources.

According to the above-mentioned problems of domestic scientists suggest to classify expenses, relative to cost (direct and overhead, by type of service, by cost center, for its integrity, by cost); in relation to the volume of services (fixed and variable) [8].

In studies of modern Ukrainian scientist S.J. Korol [3] also pays special attention to counting of spectrum characteristics of classification and structuring costs of organizing their records. According to

the researcher, organization of accounting production cost hotel product should provide cost grouping system characteristics such as: type of activity; nature of participation in the production process; during recording; type of service; industrial purposes; economic elements; Article calculation; sign appropriateness and carried out using a method such items as synthetic, analytical accounts and double entry.

Organization synthetic account of production costs in is an active, calculation account 23 «Production» that characterizes the state of business processes. Enterprises structure's hotel industry contains a wide range main, auxiliary and supplementary units, it has a significant impact on the organization keeping production costs at the analytical accounts or sub-accounts corresponding orders.

For example the opening of account 23 «Production» are:

- 23.1 «Types of rooms»:
  - 231.1 «Administrative department»;
  - 231.2 «Reception and accommodation of clients»;
  - 231.3 ... (for production units of accommodation facilities).
- 23.2 «Additional units»:
  - 232.1 «Spa center»;
  - 232.1.1 «Swimming pool»;
  - 232.1.2 «Water Treatments»;
  - 232.1.3 «Gym»;
  - 232.1.4 ... (the structural units of the SPA).
- 232.2 «Food Service»:
  - 232.2.1 «Restaurant»;
  - 232.2.1 «Cupboard»;
  - 232.2.1 «Lobby bar».
- 2323... (the structural units of food Service)

O.M. Chabanyuk [7] identifies the basic, general, utility and service unit based on which offers to the account 23 «Production» open accounts for each cost center, including:

- 23.1 «The cost of living and accommodation»;
- 23.2 «Costs food»;
- 23.3 «Costs wellness center»;
- 23.4 «The costs of the medical center».

Within the above accounts advisable to analytical accounting for items costing in particular to the calculation of articles on living and accommodation should be classified: the cost of food products (equipment mini bar in the room), labor costs, costs of social programs, operating room expenses, amortization of intangible assets, others general-consumption nature. Costing the article form the production cost of hotel services. To determine the total cost should be added to the permanent unallocated overhead costs, marketing costs and other expenses of normal [7].

In studies J.M. Samopal'nikova [6] present a similar consideration of the specifics the complex nature of hotel services (including services for frequent blend of accommodation and catering) as foreign scientist offers credit «Production» open two sub-accounts: «Hotel» and «Restaurant».

Z.A. Balchenko, S.O. Balchenko [1] for keeping production costs for hotel product elements and items costing offering all the expenses grouped by type of service on account 23 «Production», with the opening of the second sub-orders, for example 231 «Production of hotel services». Sub-accounts of order should be open by hotel activity, or hotel types and support units by type of hotel (repair service, security service, fire service, elevators, etc.).

According to O.M. Chabanyuk [7], as the level of prices for hotel services depends on many factors,

among them – the type of number and type of number, in turn, is determined by the level of service area and number, within account 231 «Living expenses and accommodation» advisable account expenses itemized for each of the types of rooms in these sub:

231.1 «The costs of dwelling and placing at hotel rooms luxe»;

231.2 «The costs of dwelling and placing at hotel rooms junior»;

231.3 «The costs of dwelling and placing at hotel rooms standard»;

231.4 «The costs of of dwelling and placing at hotel rooms studio» etc.

That is, the analyst should deepen accounts in terms of the range hotel respective hotel management businesses, including the isolating these types of modern hotel as «highest category», «first category (standard)», «second category» and «third category».

C. Ya. Korol [3] deems appropriate cost accounting that may not be directly related to the work of the structural divisions of Hotel Management to implement in the context of analysts (by type of numbers; the types of expenses) for the third order sub 231.0 «Direct costs», account 23 «Production». That is, in the said sub scientist offers direct production costs incurred in servicing the residents of the hotel industry (the number of rooms).

The hotel does not use the account 26 «Finished goods», and therefore the cost of services provided by the hotel, the current account 23 «Production», once written off the account 90 «Cost of sales». For debit 231 «Production costs of accommodation facilities» reflects the amount recognized direct and overhead cost hotel.

T.P. Maruschak directs hotel defines costs as expenses that have a direct connection with only one structural unit [5]. These costs should be classified as labor costs of employees of major companies hotel industry and catering service costs (cost of food and beverages), according to the author. Release of the second part, that cost the restaurant industry, due to the complex nature of hotel services, which emphasizes N.M. Kuznetsova [4].

After the process of customer service, in addition to accommodation services hotel management company can provide a wide range of additional services, primary of which is food services (such as the cost of breakfast (buffet) may already be included in the tariff for accommodation (hotel tariff «bed and breakfast»). The part of the direct costs the hotel maintenance costs of accommodation facilities, allocate the cost of washing and ironing linen for the number of rooms [1, c. 49].

G.N. Burhonova, N.A. Komordzhanova [2] proposed composition of the direct costs of accommodation, which includes: cost of materials used during service hotel; payroll administrator, clerk, computer typing, porters, messengers, security services, cleaners, maids, laundry workers; amount of single social tax and other direct costs (Figure 1).

S.J. Korol notes that the cost of washing clothes should include in the direct costs provided that they are carried out on their own hotel, its individual business units – laundry. Then these costs include material costs, labor costs, deductions for social events and more. If hospitality bedding wash gives third-party organization, the payment for services shown under «Expenses for the services of third-party organizations» [3, c. 121].

The same point of view regarding the costs associated with obtaining services from third-party organizations, adhere and foreign authors included in their article «Services from outside» (Service from direction) [8].

The direct costs are characterized in that they can be directly attributed to the number of rooms the hotel industry enterprises. The structure of direct material costs businesses hotel industry include the costs of equipment and construction of accommodation facil-

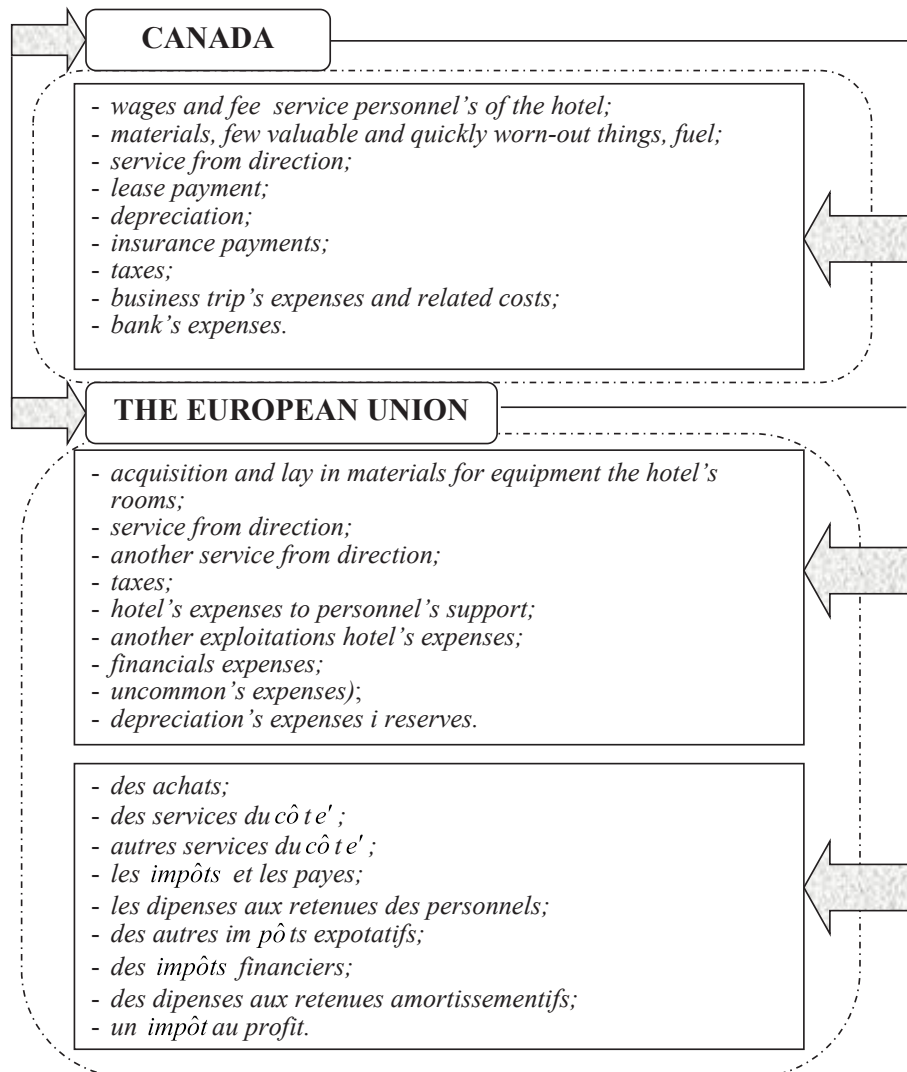


Fig. 1. The main components used in the accounting of different countries of production costs hotel's product [9–11]

ities, among which it is worth more to consider the cost of purchasing items for personal use of clients, including:

a) the cost of items of sanitary equipment room: the cost of toiletries (per guest as the renewed use), namely; toilet's soap (for Star \*\*\*, \*\*\*\*, \*\*\*\*\*); shampoos, gels, lotions, bath salts, shaving cream and more;

б) costs of reference and information materials in hotel room: telephone directories (in foreign languages including); print a list of services provided by the hotel; promotional materials (brochures, etc.) and other tourist information; instructions for action in extreme conditions, typical for the area (landslides in the mountains, earthquakes, etc.); fire instructions, etc.

в) costs sets of pens in the room: envelopes, paper; pens, pencils, etc.

г) the cost of low-value inventory for the installation room: curtains for bath; carpeting; hairdryers for drying hair; towels (per guest) including (at least three categories of hotels \*\*\*; at least five hotels category \*\*\*\* and \*\*\*\*\*; bath towels). Terry sheets (in the apartment); bathrobes, hats, slippers (per guest); napkins (paper, towel); bags for hygiene; bags for dirty clothes for dry cleaning, etc.

Quite a significant share of other direct costs for most of the period studied retrospective due to the fact that a considerable part of their share occupied by costs associated with the use of uniforms workers of enterprises hospitality industry. As in Ukraine issued uniforms hotel staff on terms 50% or 100% payment of its cost, or free, and can be issued for a period of its use in the following conditions return to write off the cost of hotel services.

Domestic scientists examining records for items costing rates, focus on the main and most popular operations with movement uniforms – revenues from apparel suppliers and its issuance staff. With free issue of uniforms attendants original value it refers to the cost of hotel services. Clothes issued free staff refers to administrative costs. In granting a discount of 50% on the cost relates to costs [1, p.99].

Specificity business enterprises hotel industry makes a list of materials used in the course of its implementation. They include operating supplies, which include linens, towels, detergents, for personal use), insulating materials for lighting buildings, means of planting area near the hotel, other materials and spare parts and so on.

**Conclusions.** Besides, the hotel workers and equipped with special uniforms, which is part of the material costs, it should be noted that the uniforms used in hotels during the period exceeding one year.

Accordingly, foreign researchers emphasize the need for the current accounting and control over its use, taking into account the need to improve documentation of transactions motion clothing for the hotel industry enterprises [8].

Thus, the structure of production costs of room stock company hotel industry reflects the light corresponding to the sub-account 23 «Production» direct production costs and production costs aimed at ongoing maintenance. Specifically entirely conditioned and determined the organizational structure of the hotel, auxiliary and supplementary units, that has a direct impact on the organization of accounting production cost hotel product on the analytical accounts and sub-accounts corresponding orders.

#### REFERENCES:

1. Балченко З.А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях України : [навч. посіб.] / З.А. Балченко. – К. : КУТЕП, 2006. – 232 с.
2. Бургонова Г.Н., Каморджанова Н.А. Гостиничный и туристический бизнес: особенности бухгалтерского учёта и налогообложения : [учеб. пособ.] / Г.Н. Бургонова, Н.А. Каморджанова. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 352 с.
3. Король С.Я. Бухгалтерський облік в готельному господарстві : [навч. посіб.] / С.Я. Король. – К. : КНТЕУ, 2005. – 354 с.
4. Кузнецова Н.М. Основи економіки готельного та ресторанного господарства : [навч. посіб.] / Н.М. Кузнецова. – К. : Федерація профспілок України. Інститут туризму, 1997. – 173 с.
5. Марущак Т.П. Франчайзинг як організаційна форма підприємств готельного господарства: перспективи розвитку в Україні / Т.П. Марущак // Економіка і підприємництво: стан та перспективи : зб. наук. праць. – К. : КНТЕУ, 2001. – С. 358–362.
6. Самопальникова Ю.Н. Учет затрат на предприятиях гостиничного бизнеса : автореф. дис. ... к. э. н. : спец. 08.00.12 / Ю.Н. Самопальникова ; Урал. гос. техн. ун-т ; УПИ им. С.М. Кирова. – Екатеринбург, 2006. – 25 с.
7. Чабанюк О.М. Особливості обліку витрат та калькулювання собівартості готельних послуг / О.М. Чабанюк // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 9(33). – Ч. 3. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/59.pdf>.
8. Маначинська Ю.А. Облік і аналіз фінансових результатів у готельному господарстві : монографія / Ю.А. Маначинська ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т, Чернів. торг.-екон. ін-т. – Чернівці : Місто, 2014. – 424 с.
9. James A. Bardi, Ed. D., Hotel front office managment. – The Pannsylvania State University. – New Jersey (USA) : John Wiley & Sons, 2007. – 468 p.
10. Lungberg, Donald E. The Hotel and Restaurant business. Forth Edition. – New York : A CBI Book, Published by Van Nostrand company, 1984. – 352 p.
11. The Uniform Systems of Accounts for Hotels. – Hotel Association of New York City. – New York : AH&LA, 1946. – 102 p.



УДК 330.47:658.155.2

Мельник Т.Ю.

асистент кафедри економіки підприємства  
Житомирського державного технологічного університету

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮВАННЯ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто значення контролювання розподілу прибутку та обґрунтовано необхідність його аналітичного забезпечення. Окреслено основні напрями аналізу в системі контролювання розподілу прибутку підприємства. Обґрунтовано підходи до формування аналітичної інформації щодо оптимізації пропорцій розподілу прибутку за різними напрямками та об'єктами з метою формування норм контролювання.

**Ключові слова:** контролювання, прибуток, розподіл прибутку, аналітичне забезпечення.

### Мельник Т.Ю. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНТРОЛИРОВАНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрено значение контролирования распределения прибыли и обоснована необходимость его аналитического обеспечения. Определены основные направления анализа в системе контролирования распределения прибыли предприятия. Обоснованы подходы к формированию аналитической информации по оптимизации пропорций распределения прибыли по различным направлениям и объектам с целью формирования норм контролирования.

**Ключевые слова:** контролирование, прибыль, распределение прибыли, аналитическое обеспечение.

### Melnik T.Yu. THEORETICAL ASPECTS OF ANALYTICAL SOFTWARE OF ENTERPRISE'S PROFIT DISTRIBUTION CONTROL PROCESS

In the article the importance of the profit distribution control process is reviewed and the necessity of its analytical software is substantiated. The basic directions of analysis in the system of control of profit distribution are outlined. The approaches to the formation of analytical information about the optimization of the proportions of profit distribution in different spheres and objects are grounded in order to form control standards.

**Keywords:** process of control, profit, distribution of profit, analytical software.

**Постановка проблеми.** Прибуток є узагальнюючим показником діяльності, що характеризує позитивний результат господарювання та ефективність виробництва, визначає фінансову сталість, платоспроможність та рентабельність підприємства, а також є головним джерелом фінансування приросту оборотних активів, оновлення та розширення виробництва, соціального розвитку підприємства, наповнення доходної частини бюджетів різних рівнів. Таким чином, ефективність функціонування підприємства залежить не лише від обсягу створеного прибутку, а й від оптимізації напрямів його розподілу за різними напрямками та об'єктами. Необґрунтований розподіл створеного прибутку спричиняє втрати вже досягнутих позицій, погіршує перспективи розвитку підприємства, формує внутрішні негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності за сприятливих умов зовнішнього середовища. Уникнення цих проблем забезпечується здійсненням контролювання за процесом розподілу прибутку підприємства, що стає можливим на основі використання якісного інформаційного забезпечення.

Структура релевантних для процесу контролювання за розподілом створеного прибутку даних передбачає наявність різноманітної інформації. В той же час вона обов'язково повинна містити два різновиди даних, а саме: норми контролювання та фактичну інформацію про їх дотримання. Таким чином, користуючись притаманною процесу контролювання властивістю порівняння кількох величин, контролюючі суб'єкти отримують можливість пізнавати суспільно-господарські ситуації, а отже, і оволодівати, керувати ними.

Виходячи із зазначеного вище, постає необхідність формування інформаційно-аналітичного забезпечення процесу контролювання, яке повинно включати дані щодо задалегідь встановлених норм (пропорцій, бюджетів) розподілу прибутку за різ-

ними напрямками й об'єктами та фактичних результатів розподілу з метою виявлення та контролювання відхилень і причин, що їх зумовили. Це надасть можливість приймати більш ефективні управлінські рішення щодо розподілу прибутку і, таким чином, збільшити ринкову вартість підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розподілу прибутку як інструменту управління, досягнення мети діяльності підприємства розкриті в працях зарубіжних та вітчизняних вчених: І.А. Бланка, Ю. Брігхема, Г.Г. Кірейцева, Г.В. Савицької, В.І. Кузь [1], О.Ю. Ночовної [2], І.А. Панченко, Н.В. Прохар [2], Ю.С. Цал-Цалко [3], С.О. Шарманської [4], О.Є. Ширягіної [5] та ін. Вклад вчених у вирішення проблемних питань розподілу прибутку підприємства є вагомим, проте на сьогодні існує необхідність пошуку обґрунтованих підходів щодо оптимізації пропорцій розподілу прибутку за різними напрямками та об'єктами з метою покращення аналітичного забезпечення контролювання й управління даним процесом та прийняття ефективних управлінських рішень.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні підходів до формування інформаційно-аналітичного забезпечення контролювання за розподілом прибутку, що надасть можливість прийняття ефективних управлінських рішень щодо управління фінансовими результатами підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах виходу суб'єктів господарювання з фінансово-економічної кризи, що вимагають подолання її негативних наслідків, які виражаються в зменшенні інвестиційної привабливості, неплатоспроможності та зростанні кількості збиткових підприємств, прибуток як критерій ефективності господарювання набуває нового значення в системі управління. При цьому основною метою контролювання та управління прибутком, з одного боку, є оптимізація факторів його форму-

вання та забезпечення їх синергетичної дії в процесі господарювання, а з іншого боку – забезпечення гармонізації інтересів власників бізнесу з інтересами найманих працівників, які приймають участь у створенні прибутку, та держави через виконання прибутком розподільчої функції.

Розуміння складності системи розподілу прибутку – важливий фактор при прийнятті рішень щодо підвищення вартості підприємства (ціни акцій), реінвестування прибутку та використання його як ресурсу для фінансування інвестиційних проектів, стимулювання працівників підприємства [1, с. 52].

Для визначення ефективності управлінських рішень в частині розподілу прибутку необхідним є формування належної аналітичної інформації, яка б надавала релевантну інформацію всім групам зацікавлених користувачів та могла б слугувати базою для контролювання розподілу прибутку.

У процесі контролювання розподілу прибутку та формування його інформаційного забезпечення можна виділити два етапи (рис. 1).

Перший етап – це контролювання розподілу загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є підприємство та держава. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами складається під впливом низки факторів і має важливе значення для забезпечення державних потреб й потреб підприємств. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується у сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – це контролювання розподілу чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати платежів (податків) до бюджету на капіталізовану та спожиту частини.

Для підвищення ефективності господарської діяльності дуже важливо, щоб при розподілі прибутку була досягнута оптимальність в задоволенні інтересів всіх учасників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Держава зацікавлена одержати найбільше доходів в бюджет з метою задоволення потреб всіх громадян, власники – збільшити вартість майна і одержати доходи (дивіденди), працівники виконавчих органів влади – одержати максимальні доходи, які спрямовують на приріст активів

з метою забезпечення сталого розвитку господарюючої системи, наймані працівники – збільшити доходи у вигляді оплати праці та соціального забезпечення; постачальники – збільшити обсяг постачання ресурсів за відповідними цінами, покупці – сплачувати низькі ціни, місцеві громади – отримати додаткові доходи.

Водночас, якщо держава буде формувати високі податки, це не буде стимулювати господарську діяльність, і зменшаться доходи до бюджету. Аналогічна ситуація буде при збільшенні доходів власників, найманих працівників, персоналу органів управління, постачальників, місцевих громад та за низьких цін для покупців.

У цьому випадку у перспективі зменшаться обсяги господарювання, так як не будуть відновлюватися необоротні активи, зменшиться власний капітал, що в кінцевому підсумку призведе до зниження життєвого рівня персоналу підприємства, скорочення робочих місць, доходів постачальників, місцевих громад та збільшення цін для покупців. Якщо ж зменшаться доходи найманого персоналу і власників, то це, в свою чергу, знизить їх матеріальне стимулювання і матеріальну зацікавленість в ефективній господарській діяльності підприємства. Тому на кожному підприємстві має бути знайдено найбільш оптимальний варіант розподілу прибутку.

На сьогодні проблемним питанням є те, що на вітчизняних підприємствах фактично не відбувається розподілу чистого фінансового результату. В більшості випадків на балансах суб'єктів господарювання відображається нерозподілений прибуток. Це призводить до того, що власник не використовує своє право на контролювання розподілу створеного прибутку, що негативно впливає на ефективність всього процесу управління фінансовими результатами.

Для контролювання розподілу прибутку та прийняття оптимальних управлінських рішень необхідно мати відповідну інформаційну базу, яка являє собою сукупність якісних і кількісних показників і формується в аналітичній підсистемі підприємства.

В цьому контексті аналіз повинен сприяти створенню економічно обґрунтованих норм (бюджетних показників) розподілу прибутку, які б гарантували виконання зобов'язань перед державою і максимально забезпечували виробничі, матеріальні та соціальні потреби підприємства, а також слугували інформаційною базою для контролювання за розподілом прибутку підприємства.

При встановленні норм розподілу прибутку необхідно керуватися тим, що політика оптимізації розподілу прибутку як інструмента регулювання економічного розвитку підприємства повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників.

Аналіз економічної літератури свідчить, що є різні підходи щодо обґрунтування пропорцій розподілу прибутку на капіталізовану та спожиту частини. Так, в дисертаційній роботі О.Є. Ширягіна (2007 р.) запропонувала економіко-математичну модель оптимізації норми реінвес-

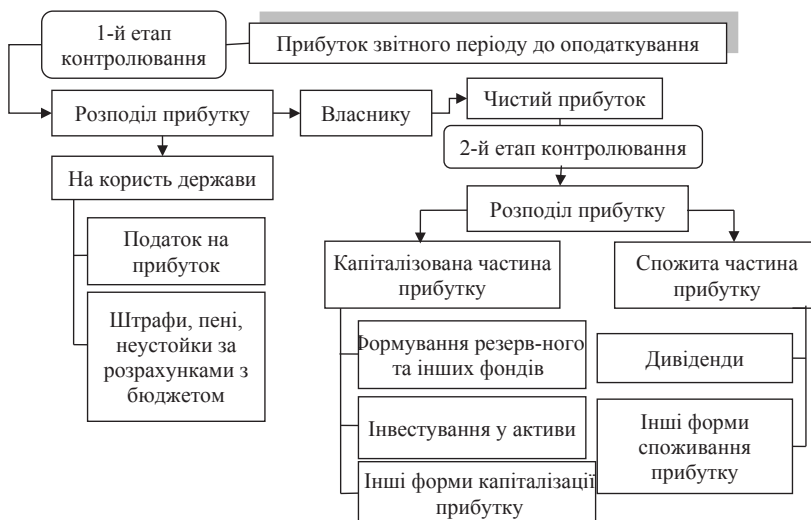


Рис. 1. Загальна схема контролювання розподілу прибутку підприємства

тування прибутку підприємств, яка в своїй основі містить ключовий параметр, що визначає динаміку відтворення чистого прибутку – його очікувану капіталовіддачу. Даний показник визначається в процесі відбору певних інвестиційних програм, що складають загальну перспективну програму технічного розвитку підприємства. Використання зазначеної моделі, на думку автора, оптимізує співвідношення між часткою чистого прибутку, що спрямовується на структурно-технологічне оновлення, збільшення потужностей нафтопереробного заводу та тією частиною, яка йде на поповнення доходів акціонерів, інтереси яких є визначальними при формуванні фінансової стратегії підприємства [4, с. 17].

С.О. Шарманська в дисертаційній роботі (2010 р.) зазначає, що в умовах фінансової кризи, обмежених можливостей зовнішнього інвестування стратегія конкурентоспроможності підприємства повинна спиратися на заходи з самофінансування, ефективного використання прибутку. У цьому контексті автором обґрунтовано необхідність використання прибутку з урахуванням: удосконалення аналітичної та прогностичної роботи при виборі виду прибутку (економічний чи маржинальний); розробки та прийняття управлінських рішень на основі виявлення та ранжування інвестиційних потреб підприємства та відповідності їх сумарного обсягу величині прибутку, що може бути отриманий від операційної та інвестиційної діяльності; адекватності напрямів використання прибутку стратегіям розвитку підприємства (товарна стратегія, стратегія ціноутворення, стратегія стимулювання персоналу, інноваційна стратегія, стратегія скорочення виробничих затрат) з метою посилення впливу використання прибутку на конкурентоспроможність підприємницької діяльності. Також автором визнано доцільним та оптимальним виділення на дивіденди до 10% чистого прибутку. Це пояснюється загальним станом українських підприємств, гострою потребою останніх у прямих інвестиціях [2, с. 14].

Як і в попередньому випадку, автор не пов'язує визначення пропорцій розподілу прибутку з етапом (станом) розвитку суб'єкта господарювання, а акцентує увагу на визначенні величини коштів (в залежності від цього і частки прибутку), необхідних для реалізації інвестиційних проектів підприємства. В той же час пропорції розподілу прибутку на споживання та капіталізацію повинні визначатися в залежності від фінансового стану та етапу розвитку суб'єкта господарювання.

Встановлюючи норми контролювання розподілу створеного прибутку за напрямками та об'єктами, перш за все необхідно враховувати внутрішні і зовнішні фактори, які впливають на пропорції розподілу прибутку (рис. 2).

Значення більшості внутрішніх факторів, які впливають на пропорції розподілу прибутку, буде залежати від стадії життєвого циклу, на якій знаходиться суб'єкт господарювання. Тому, на наш погляд, одним із визначальних факторів, який впливає на управлінські рішення щодо пропорцій розподілу прибутку за різними напрямками та об'єктами, є знаходження підприємства на кривій

ЖЦ. В цьому випадку найбільше значення має безпосереднє визначення конкретної стадії розвитку, на якій знаходиться підприємство, що можна зробити на підставі оцінки різних аспектів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Таким чином, постає питання визначення найважливіших аспектів діяльності підприємства, які необхідно оцінити та, відповідно, використання системи показників для оцінки стану даних аспектів. При цьому фінансові показники, як окрема група організаційних характеристик, мають чітку тенденцію до зміни в процесі руху по кривій ЖЦП та, відповідно, дають кількісну характеристику кожній із стадій.

Розподільча політика на кожній стадії життєвого циклу (зародження, зростання, зрілість та спад) повинна бути підпорядкована основній меті поточної діяльності, але водночас орієнтуватися на загально-економічну стратегію підприємства та зважати на обраний підхід до дивідендної політики.

У таблиці 1 узагальнено групи показників, які потребують оцінки на різних стадіях ЖЦП з метою визначення норм контролювання розподілу прибутку.

Отже, приймаючи рішення, власники і керівники підприємства повинні всебічно зважати напрями першочергових вкладень фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, його матеріально-технічної бази, соціально-економічного розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення засобів на ринку цінних паперів, в грошово-кредитній сфері та ін.

Варто узагальнити, що кожна група показників, яка запропонована для визначення (оцінки) стадії життєвого циклу, характеризує відповідний аспект діяльності (фінанси, персонал, активи), що має безпосередній вплив на пропорції розподілу прибутку підприємства.

Аналіз розподілу і використання прибутку здійснюється за наступними напрямками: формування приросту активів на розвиток господарської діяльності в сфері створення об'єктів і соціальної сфери,

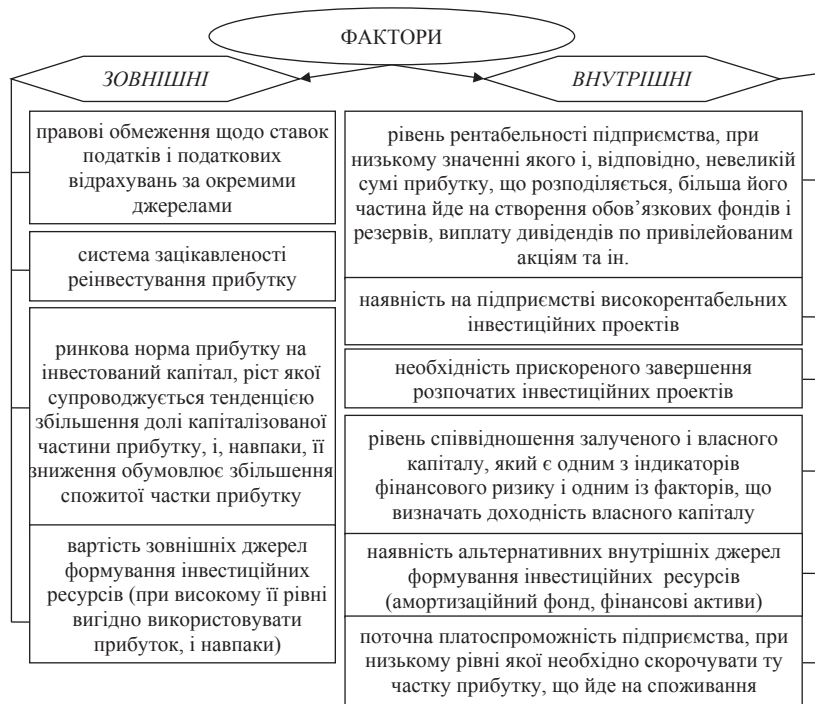


Рис. 2. Фактори впливу на розподіл прибутку підприємства

Таблиця 1

**Групи показників, які потребують оцінки на різних стадіях ЖЦП  
з метою визначення норм контролювання розподілу прибутку**

Етап ЖЦП	Фінансово-економічні пріоритети	Групи показників	Норми розподілу прибутку
Зародження	Акцент здійснюється на необхідності формування активів, інтенсивному пошуку джерел фінансування. Відбувається випереджаючий темп зростання активів над отриманими результатами.	Показники формування джерел фінансування. Показники складу та структури активів. Показники ліквідності та платоспроможності.	100% капіталізація прибутку
Зростання	Для досягнення балансу необхідним є зростання фінансових результатів, підвищення віддачі від активів, випереджаючий темп зростання результатів над активами. Мета – отримання максимальних прибутків за рахунок зростання ринкової частки та зростання рентабельності продажів.	Показники ділової активності. Показники структури капіталу. Показники рентабельності. Показники фінансової стійкості.	Капіталізація прибутку: 80–100% Споживання прибутку: 0–20%
Зрілість	Підтримання рівноваги за рахунок більш жорсткого контролю над витратами та ефективного використання всіх видів ресурсів. Цільовим орієнтиром є рентабельність капіталу, зокрема, власного. Мета – утримувати баланс між економічним прибутком та грошовими потоком.	Показники рентабельності. Аналіз беззбитковості. Показники фінансової стійкості. Показники стану активів. Показники ділової активності персоналу.	Капіталізація прибутку: 60-80% споживання прибутку: 20–40%
Спад	Жорстка регламентація економічних показників та їх дотримання. Намагання скорочення витрат за формальними ознаками. Некероване зростання адміністративних та інших непродуктивних витрат.	Показники витрат. Показники платоспроможності. Показники фінансової стійкості.	В залежності від подальшої стратегії діяльності підприємства

покриття витрат, пов'язаних з робочою силою, споживання доходів власниками підприємства, задоволення інтересів держави.

При аналізі формування окремих джерел за рахунок прибутку необхідно використати формулу:

$$\Delta CD = \Delta ЧП \times K, \quad (1)$$

де  $\Delta CD$  – зміна величини джерела за рахунок зміни загального обсягу прибутку;  $\Delta ЧП$  – зміна суми прибутку;  $K$  – коефіцієнт відрахувань від прибутку (базова величина).

Суми відрахувань прибутку за джерелами знаходяться також під впливом зміни коефіцієнта. Вплив цього фактору можливо визначити за наступною формулою:

$$\Delta CD = (K_1 - K_0) \times ЧП_1, \quad (2)$$

де  $\Delta CD$  – зміна величини джерела за рахунок зміни коефіцієнта;  $K_1$ ,  $K_0$  – відповідно, фактичний і базовий коефіцієнти відрахувань;  $ЧП_1$  – створений прибуток у періоді, який контролюється.

Збільшення суми створеного прибутку, відповідно, збільшує суму відрахувань, а зменшення – знижує величину відрахувань. Аналогічно, тобто прямим чином, впливає і зміна коефіцієнта відрахувань від прибутку: при збільшенні коефіцієнта сума відрахувань від прибутку збільшується, а при зменшенні величини коефіцієнта сума відрахувань зменшується.

Подальший аналіз повинен надати інформацію для контролювання, на скільки і за рахунок яких факторів змінилась величина основних напрямів розподілу прибутку. Основними факторами, які визначають розмір капіталізованого і спожитого прибутку, можуть бути:

- зміна суми створеного (чистого) прибутку (СП);
- зміна частки відповідного напрямку використання чистого прибутку (ЧП):

$$РП_1 = СП \times ЧП, \quad (3)$$

де  $РП_1$  – розподілений прибуток на відповідний напрямок; СП – створений прибуток; ЧП – частка прибутку, виділена на відповідний напрям.

Способом абсолютних різниць можна визначити, як змінилася сума відрахувань за відповідним напрямком за рахунок:

- а) частки відрахувань від чистого прибутку:

$$\Delta РП_1 = \Delta СП_3 \times ЧП \quad (4)$$

- б) суми чистого прибутку:

$$\Delta РП_1 = \Delta СП \times \Delta ЧП. \quad (5)$$

Знаючи фактори зміни прибутку, можливо визначити і проконтролювати їх вплив на величину капіталізованого і спожитого прибутку, що має важливе значення для власників підприємства і найманих працівників.

На підставі аналізу та контролювання розподілу прибутку можуть бути зроблені висновки про необхідність оптимізації співвідношення між окремими напрямами та об'єктами розподілу прибутку в майбутніх періодах, що призведе до покращення фінансово-господарської діяльності підприємства.

**Висновки.** В умовах функціонування ринкової економіки механізм розподілу прибутку має велике значення, адже у ньому відображається ефективність господарської діяльності, від нього залежить дієвість господарської самостійності й самофінансування підприємств. Від удосконалення аналітичного забезпечення контролювання розподілу прибутку залежать якість та ефективність самого процесу контролювання, що, в свою чергу, впливає на прибутковість діяльності підприємства. Обґрунтування норм розподілу прибутку дозволить забезпечити процес контролювання якісною та деталізованою аналітичною інформацією, що, в свою чергу, покращить результати всього контрольного процесу. На основі контрольної інформації можуть бути зроблені відповідні висновки та вироблена більш ефективна політика управління процесом розподілу прибутку підприємства.

Перспектива подальших досліджень полягає в розробці аналітичного забезпечення для контролювання ефективності використання розподіленого прибутку підприємства.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Кузь В.І. Система розподілу прибутку підприємства: проблеми ідентифікації / В.І. Кузь // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Житомир : ЖДТУ, 2009. – № 2(48). – С. 51–56.
2. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н.В. Прохар, О.Ю. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011 – 257 с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / [Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю. Мороз, Л.А. Суліменко] ; вид. 5-е, доп. – Житомир : ПП «Рута», 2012. – 609 с.
4. Шарманська С.О. Прибуток та особливості його формування і використання в транзитивній економіці : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.01 / С.О. Шарманська ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2010. – 22 с.
5. Ширягіна О.Є. Формування та використання прибутку підприємств : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.Є. Ширягіна ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2007. – 22 с.

УДК 657.42

**Мичак Н.О.***аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана***ПОРІВНЯЛЬНІ АСПЕКТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, УТРИМУВАНИХ ДЛЯ ПРОДАЖУ,  
В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ**

У статті йдеться про порівняльні аспекти нормативно-правового забезпечення обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, в національній та міжнародній обліковій практиці. Окреслено перелік нормативних документів, які мають відношення до необоротних активів, утримуваних для продажу, та тлумачення таких активів у нормативних актах. У ході аналізу нормативно-правових актів висвітлено основні протиріччя в обліку необоротних активів, утримуваних для продажу. Виходячи з цього, висновком статті є те, що міжнародні і національні стандарти певною мірою є різноспрямованими у своїх нормах, тому варто запровадити заходи, які дозволять гармонізувати вітчизняний бухгалтерський облік з міжнародними стандартами.

**Ключові слова:** необоротні активи, утримувані для продажу, порівняльні аспекти, нормативно-правове забезпечення, облікова практика, національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти фінансової звітності.

**Мычак Н.А. СРАВНИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕТА НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ, УДЕРЖИВАЕМЫХ ДЛЯ ПРОДАЖИ, В НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ**

В статье идет речь о сравнительных аспектах нормативно-правового обеспечения учета необоротных активов, удерживаемых для продажи, в национальной и международной учетной практике. Определен перечень нормативных документов, которые имеют отношение к необоротным активам, удерживаемым для продажи, и истолкование таких активов в нормативных актах. При анализе нормативно-правовых актов выяснены основные противоречия в учете необоротных активов, удерживаемых для продажи. Исходя из этого, выводом статьи есть то, что международные и национальные стандарты в некоторой степени разнонаправленные в своих нормах, поэтому следует ввести меры, позволяющие гармонизировать отечественный бухгалтерский учет с международными стандартами.

**Ключевые слова:** необоротные активы, удерживаемые для продажи, сравнительные аспекты, нормативно-правовое обеспечение, учетная практика, национальные Положения (стандарты) бухгалтерского учета, Международные стандарты бухгалтерского учета, Международные стандарты финансовой отчетности.

**Mychak N.O. COMPARATIVE ASPECTS OF NORMATIVE AND LEGAL PROVISION FOR ACCOUNTING OF NON-CURRENT ASSETS HELD FOR SALE IN NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING PRACTICE**

The article deals with the comparative aspects of normative and legal provision for accounting of non-current assets held for sale in national and international accounting practice. The article emphasizes the list of normative documents concerning non-current assets held for sale and concept of such assets in normative statements. The main contradictions in the accounting of non-current assets held for sale are highlighted when analyzing normative and legal statements. Hence, the article concludes by informing the readers that national and international standards are differently directed regarding its regulations to some extent, consequently there is the necessity to implement measures making it possible to harmonize national accounting with international standards.

**Keywords:** non-current assets held for sale, comparative aspects, normative and legal provision, accounting practice, national Provisions (standards) of accounting, International Accounting Standards, International Financial Reporting Standards.

**Постановка проблеми.** Питання обліку необоротних активів було і є актуальним і постійно привертає до себе увагу різних авторів та науковців. Зокрема, на підвищену увагу заслуговує такий об'єкт бухгалтерського обліку і аналізу, як необоротні активи, утримувані для продажу, адже цей новий обліковий об'єкт має свої особливості. Необоротні активи можуть списуватися з балансу підприємства різними шляхами, але найпопулярніший – це їх реалізація.

Тож це активи, які утримують з метою продажу та їхню балансову вартість відшкодовуватимуть шляхом операції з продажу, а не поточного використання, і на які амортизація не нараховується.

Інформація про необоротні активи може зацікавити різних користувачів, оскільки це найперші засоби праці, без яких не здійснюватиметься жодна діяльність і не зможе функціонувати підприємство. Так, необоротні активи становлять вагомую частину

майна будь-якого суб'єкта господарювання, тому відіграють визначальну роль у його діяльності. Кожен користувач прагне отримати найточнішу і найактуальнішу інформацію на свій запит щодо матеріально-технічного стану підприємства. Але інформація, представлена у фінансовій звітності, щодо необоротних активів не завжди є такою через недосконалість українського законодавства та постійні зміни в ньому.

На сьогодні перед бухгалтерами вітчизняних підприємств постають питання, пов'язані з особливостями облікового відображення операцій з продажу необоротних активів, а саме: облік наявності та руху необоротних активів, утримуваних для продажу, ведеться на субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу»; економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням; вони готові до продажу у їх теперішньому стані; їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу; умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів; здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості. Ці особливості створюють суттєвий вплив на результати діяльності підприємств. Як і будь-яка діяльність, що здійснюється підприємством, діяльність із продажу необоротних активів має своє нормативно-правове забезпечення, яке, на нашу думку, не є вичерпним, тому потребує удосконалення. Так, методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про необоротні активи, утримувані для продажу, та групи активів, що належить до вибуття в результаті операції продажу, а також припинену діяльність та розкриття такої інформації у фінансовій звітності визначаються в П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». Проте введення П(С)БО 27 зумовило ускладнення обліку реалізації основних засобів, що спричинило несумісність вимог застосування певних бухгалтерських рахунків при відображенні операцій вибуття необоротних активів і порядку формування інформації для її розкриття у фінансовій звітності, за даними якої виявиться необґрунтованою інформація аналізу необоротних активів. До того ж часті зміни в нормативно-правових актах з бухгалтерського обліку, в тому числі й обліку необоротних активів, викликані прагненням гармонізувати вітчизняний бухгалтерський облік з міжнародними стандартами, але породжують різні непорозуміння й неточності в методиці ведення обліку в результаті невизначеності чинного законодавства, що спричиняє невирішеність багатьох важливих проблем, однією із яких став облік необоротних активів, утримуваних для продажу.

Таким чином, питання нормативно-правового забезпечення обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, підтверджує актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато українських та зарубіжних вчених, економістів, практиків об'єктом своїх досліджень обрали облік необоротних активів. Питання удосконалення обліку необоротних активів, в тому числі удосконалення обліку продажу необоротних активів, набувають все більшої ваги в національній та зарубіжній обліковій практиці. Поряд з цим виникає і потреба в удосконаленні нормативно-правового забезпечення обліку

необоротних активів, утримуваних для продажу, на що в працях науковців звертається недостатня увага.

Вагомий внесок у дослідження і розробку теоретичних і практичних аспектів обліку і аналізу необоротних активів, зокрема основних засобів та нематеріальних активів, та у їх розвиток зробили відомі вітчизняні вчені та провідні науковці, такі як А.В. Алексеева, В.В. Бабич, М.Т. Білуха, С.В. Бобрівець, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуев, Н.Г. Виговська, О.П. Гаценко, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, В.М. Діба, Н.І. Дорош, В.І. Єфіменко, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, О.І. Коблянська, Е.К. Ковальчук, В.І. Костюченко, М.Н. Коцупатрий, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, Ю.А. Кузьмінський, С.О. Левицька, О.В. Лишиленко, В.Г. Лінник, Л.Г. Ловінська, А.С. Малишкін, Н.М. Малюга, Т.Г. Мельник, Н.Ф. Огійчук, В.Ф. Палій, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, Є.І. Свідерський, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко, В.Г. Швець та інші. Серед зарубіжних варто виділити таких відомих науковців як В.Д. Андреев, В.П. Асаков, М.І. Баканов, І.А. Бланк, В.Ф. Ван Бреда, В.С. Ванкевич, Л.В. Зубарева, В.П. Качалін, І.П. Ламанов, М.Р. Метьюс, Г.І. Мікерін, М.Х.Б. Перера, Н.М. Поташкова, Е.Е. Румянцева, Я.В. Соколов, Е.С. Хендріксен, Л.З. Шнейдемман, Б.В. Шорт.

Безпосередньо питання обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, розглядали такі українські вчені, як Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гнилицька, С.Ф. Голов, В.І. Костюченко, О.В. Нікулін, Л.К. Сук, В.Г. Швець. Зокрема, О.В. Нікуліним досліджувався вплив визнання основних засобів виробничого призначення, утримуваних для продажу, на бухгалтерський та податковий облік. Економічну обґрунтованість перегрупування даних активів досліджували О.Ф. Вареник, З.В. Задорожний, Я.Д. Крупка, П.М. Кузьмович, А.В. Максименко, О.В. Мойсеева, В.Б. Моссаковський, С.Ф. Хома та інші. Дослідженню змін у обліку реалізації необоротних активів з моменту прийняття П(С)БО 27 приділяли увагу бухгалтери та аудиторі – І.А. Чалий, О.М. Кравчук, Т.О. Кушнірук, Н.Г. Протасова та інші.

Аналіз наявних наукових праць та сучасна облікова практика вказують на те, що існує ще безліч недосліджених і малодосліджених питань з обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, наприклад, виявлення та вирішення проблемних аспектів нормативно-правового забезпечення обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, в національній та міжнародній обліковій практиці в процесі здійснення порівняння норм нормативно-правових актів та виявлення розбіжностей у їх вимогах.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у виявленні протиріч у нормах у результаті здійснення порівнянь нормативно-правового забезпечення обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, як важливого об'єкта обліку й аналізу, в національній та міжнародній обліковій практиці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нормативне забезпечення становить П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», який передбачає виділення в окрему групу тих довгострокових активів, балансову вартість яких буде відшкодовано шляхом продажу, а не шляхом подальшої експлуатації [6]. У міжнародній обліковій практиці облік необоротних активів, утримуваних для продажу, регулює МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», який є базовим при розробці П(С)

БО 27 [10]. На нашу думку, воно більш широко і детально висвітлює всі аспекти стосовно таких специфічних активів. Крім цих основних нормативно-правових документів є інші, які мають відношення до необоротних активів, утримуваних для продажу (таблиця 1).

Ці нормативно-правові акти покликані пояснити сутність поняття «необоротні активи, утримувані для продажу». Для правильного відображення сутності цього поняття слід узгодити нормативні акти України і ввести єдине загальноприйняте тлумачення терміну. Можна сказати, що вся існуюча проблематика первісно випливає з трактування поняття «необоротні активи». Як зазначає у своїй статті «Поняття необоротних активів, їх класифікація та склад» В.С. Семйон, «в іноземній літературі часто немає об'єднуючого терміну, а відображаються окремі складові довгострокових засобів – основні засоби, нематеріальні активи тощо» [18, с. 162].

В економічній літературі, як вітчизняній, так і зарубіжній, існує безліч трактувань необоротних активів, утримуваних для продажу, які наводять автори, і кожен з них виділяє свої характерні риси та висвітлює свою обґрунтовану точку зору на цей об'єкт обліку.

Але головна проблема полягає в тому, що в українському законодавстві досліджуване поняття має також різне визначення, або воно відсутнє чи висвітлюється неповною мірою. Нижче наведено основні трактування поняття необоротних активів, утримуваних для продажу, в нормативних актах (таблиця 2).

Отже, основними критеріями, за якими необоротні активи стають необоротними активами, утри-

муваними для продажу, є, по-перше, те, що економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, по-друге, вони мають бути продані протягом року з дати визнання їх такими, по-третє, вони не визнаються більше необоротними активами. Саме ці основні критерії створюють безліч дискусій серед вчених та науковців. Так, беручи за основу норми нормативно-правових актів багато науковців (О.Ф. Вареник, Л.В. Гнилицька, С.Ф. Голов, З.В. Задорожний, М.В. Ермолаєва, П.М. Кузьмович, О.В. Мойсеєва, В.Б. Моссаковський, С.В. Хома, І.А. Чалий та інші) представляють свої твердження стосовно цього об'єкта і більшість з них доводять необґрунтованість віднесення цих активів до складу оборотних, тому що за економічною сутністю вони мають довгостроковий характер. Також існують розбіжності у встановленні нормативними документами (такими як П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 38 «Нематеріальні активи», Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів) способів вибуття, серед яких часто відсутній продаж попри те, що це найпопулярніша причина вибуття необоротних активів. Міжнародні стандарти визнають продаж способом вибуття, натомість національні положення про це не зазначають.

Наразі в нормативних актах немає досить чіткого визначення необоротних активів, утримуваних для продажу. До того ж воно взагалі відсутнє у Податковому кодексі України та Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Таким чином, на основі існуючих в нормативних документах та наукових працях тлумачень розуміти під необоротними активами, утримуваними для продажу, слід такі активи, які утримують лише з метою негайного продажу в їх теперішньому стані за ціною, що відповідає справедливій вартості, та їхню балансову вартість відшкодуватимуть шляхом операції з продажу, а не поточного використання, і на які амортизація не нараховується.

Наказом, який набув чинності з 01.01.2008 р., були внесені зміни до наказу МФУ від 07.11.2003 р. № 617, яким затверджено П(С)БО 27 «Діяльність, що припиняється». З зазначеної дати П(С)БО 27 отримало назву «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», яким було внесено зміни до відображення у обліку вибуття необоротних активів від 05.03.2008 р. за Наказом МФУ № 353 [4], в якому чітко вказується, що П(С)БО 7 не поширюється на основні засоби, що утримуються з метою продажу, особливості обліку яких визначаються іншими П(С)БО. Так, це підтверджується тим, що згідно із Наказом МФУ «Зміни до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 14.10.2008 р. № 1238 [5] у пункті 33 П(С)БО 7 та пункті 34 П(С)БО 8 слово «продажу» було виключено.

Починаючи зі звітності за I квартал 2008 року об'єкти груп вибуття та необоротних активів, утримуваних для продажу, належить обліковувати та відображати у звітності відповідно до вимог П(С)БО 27. За основу нової редакції П(С)БО 27 були взяті базові положення МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». Тому методологія обліку операцій з реалізації необоротних активів зазнала суттєвих змін. На сьогодні основні засоби, щодо яких прийнято рішення про їх продаж, повинні бути переведені зі складу необоротних активів до групи запасів, обліковуючись на спеціальному

Таблиця 1  
Нормативно-правове забезпечення обліку  
необоротних активів, утримуваних для продажу

№ п/п	Нормативно-правовий документ
1	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [2]
2	Наказ Державного комітету статистики «Про затвердження типових форм первинного обліку» від 29.12.1995 р. № 352 [3]
3	Наказ МФУ «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів МФУ з бухгалтерського обліку» від 05.03.2008 р. № 353 [4]
4	Наказ МФУ «Зміни до деяких нормативно-правових актів МФУ з бухгалтерського обліку» від 14.10.2008 р. № 1238 [5]
5	П(С)БО 7 «Основні засоби», затверджене Наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92 [7]
6	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом МФУ від 18.10.1999 р. № 242 [8]
7	П(С)БО 9 «Запаси», затверджене Наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246 [9]
8	МСБО 16 «Основні засоби» від 01.01.2012 р. [11]
9	МСБО 38 «Нематеріальні активи» [12]
10	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені Наказом МФУ від 30 вересня 2003 року № 561 з останніми змінами від 30.12.2013 р. № 1192 [13]
11	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені Наказом МФУ від 16 листопада 2009 р. № 1327 з останніми змінами від 30.12.2013 р. № 1192 [14]
12	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 [15]

Таблиця 2

## Визначення необоротних активів, утримуваних для продажу, в нормативних актах

№ п/п	Нормативно-правовий акт	Визначення
1	Податковий кодекс України [1]	відсутнє
2	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2]	відсутнє
3	П(С)БО 7 «Основні засоби» [7, п. 33]	Об'єкт основних засобів вилучається з активів (списується з балансу) у разі його вибуття внаслідок безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом
4	П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [6, п.4 р.1; п.1,6 р.2]	Необоротний актив та група вибуття визнаються утримуваними для продажу у разі, якщо: економічні вигоди очікуються отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням; вони готові до продажу у їх теперішньому стані; їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу; умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів; здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості. Необоротні активи, група вибуття, які визнані утримуваними для продажу, припиняють визнаватися у складі необоротних активів
5	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [8, п. 34]	Нематеріальний актив списується з балансу в разі його вибуття внаслідок безоплатної передачі або неможливості отримання підприємством / установою надалі економічних вигод від його використання
6	П(С)БО 9 «Запаси» [9]	відсутнє
7	МСБО 16 «Основні засоби» [11, п. 67, 69]	Варто припинити визнання балансової вартості об'єкта основних засобів: а) після вибуття, або б) коли не очікують майбутніх економічних вигід від його використання або вибуття. Вибуття об'єкта основних засобів може відбуватися багатьма різними шляхами (наприклад, шляхом продажу, укладання угоди про фінансову оренду або дарування)
8	МСБО 38 «Нематеріальні активи» [12, п. 112, 114]	Визнання нематеріального активу варто припинити: а) у разі його вибуття, або б) якщо від його використання або вибуття не очікуються майбутні економічні вигоди. Вибуття нематеріального активу може відбуватися різними способами (наприклад, шляхом продажу, укладання угоди про фінансову оренду або як безоплатна передача)
9	МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [10, п. 6, 7, 8]	Суб'єкт господарювання повинен класифікувати непоточний актив (або ліквідаційну групу) як утримуваний для продажу, якщо його балансова вартість буде здебільшого відшкодовуватися шляхом операції продажу, а не поточного використання. Для цього актив (або ліквідаційна група) має бути придатним для негайного продажу в тому стані, у якому він перебуває на момент продажу, на умовах, яких зазвичай дотримуються при продажі таких активів (або ліквідаційних груп), і цей продаж повинен бути високо ймовірним. Щоб підвищити ймовірність продажу, управлінський персонал відповідного рівня повинен скласти план продажу активу (або ліквідаційної групи) та ініціювати програму щодо визначення покупця і виконання плану. Крім того, актив (або ліквідаційну групу) мають активно пропонувати для продажу на ринку за ціною, поміркованою з огляду на його поточну справедливу вартість. Очікується, що продаж буде визнано завершеним протягом одного року, починаючи з дати класифікації, а дії, вчинені для виконання плану, повинні свідчити про неможливість відміни цього плану або внесення до нього будь-яких важливих змін
10	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [13, п. 40]	Об'єкт основних засобів перстає визнаватися активом (списується з балансу) у разі його вибуття внаслідок продажу, ліквідації, безоплатної передачі, нестачі, остаточного псування або інших причин невідповідності критеріям визнання активом
11	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [14, п. 6.1]	Об'єкт нематеріальних активів списується з балансу в разі його вибуття внаслідок безоплатної передачі або неможливості отримання підприємством надалі економічних вигод від його використання

Таблиця 3

## Виявлені протиріччя в обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, в П(С)БО 7 та П(С)БО 27

№ п/п	П(С)БО 7 «Основні засоби» [7]	П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [6]	Коментарі
1	П. 3.3: Не поширюється на основні засоби, що утримуються з метою продажу, особливості обліку яких визначаються іншими П(С)БО	П.1. р.1: «...визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про необоротні активи, утримувані для продажу, та групу активів, що належить до вибуття в результаті операції продажу...»	Те, що П(С)БО 7 не поширюється на основні засоби, що утримуються з метою продажу, підтверджується тим, що згідно із Наказом Міністерства фінансів України «Зміни до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 14.10.2008 р. № 1238 [5] у пункті 33 П(С)БО 7 та пункті 34 П(С)БО 8 слово «продажу» було виключено



Таблиця 4

**Виявлені протиріччя в обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, в П(С)БО 27 та МСФЗ 5**

№ п/п	П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [6]	МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [10]	Коментарі
1	П.1 р.2: «здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості»	П.7: «продаж повинен бути високо ймовірним» П.8: «Щоб підвищити ймовірність продажу, управлінській персонал відповідного рівня повинен скласти план продажу активу (або ліквідаційної групи) та ініціювати програму щодо визначення покупця і виконання плану.»	МСФЗ 5 з більшими вимогами підходить до критеріїв визнання необоротного активу, утримуваного для продажу. Для підвищення цієї ймовірності в ньому передбачається ініціювання програми визначення покупця. Натомість П(С)БО 27 не передбачає ініціювання програми визначення покупця
2	Згідно з п.1. р.2, продаж обов'язково повинен здійснюватися протягом одного року	Згідно з п.8, продаж обов'язково повинен здійснюватися протягом одного року	Такими активами можна назвати довгострокові активи, оскільки їх продаж не обов'язково повинен здійснюватися протягом одного року, що б вказувало на належність таких активів до складу оборотних активів. До того ж існує мала ймовірність такого швидкого продажу. До речі, вважаємо доцільним уточнити в П(С)БО 27, до якого граничного терміну можна здійснювати продаж, оскільки строк більше 1 року має різні варіації
3	П. 3. р. 2: «Первісне визнання необоротних активів та групи вибуття як утримуваних для продажу проводиться на дату, коли щодо активів, групи вибуття задовольняються умови, наведені в пункті 1 цього розділу, або на дату оприбуткування активів, придбаних з метою продажу»	П. 26 дає зрозуміти, що при невиконанні всіх умов об'єкт необоротних активів, утримуваних для продажу, припиняє визнаватися таким: «Якщо суб'єкт господарювання класифікував актив (або ліквідаційну групу) як утримуваний для продажу, але цей актив перестав задовольняти вимоги, викладені у параграфах 7 – 9, то суб'єкт господарювання повинен припинити класифікацію активу (або ліквідаційної групи) як утримуваний для продажу»	Твердження обох нормативних актів стосуються одночасного невиконання всіх вимог, а при невиконанні лише однієї вимоги ми повинні продовжувати визнавати актив утримуваним для продажу. Потрібно уникнути цієї суперечності, тому вважаємо, що якщо хоча б одна з умов не виконується, відносити такий об'єкт до складу утримуваних для продажу не варто. Віднесення того чи іншого матеріального об'єкта до оборотних чи необоротних активів – це один із ключових принципів їх обліку
4	П.12 р.2: «У разі відмови від реалізації необоротного активу, групи вибуття підприємство оцінює необоротний актив, який більше не визнається як утримуваний для продажу або виключається з групи вибуття, утримуваної для продажу, за нижчою з оцінок...»	П.8: «дії, вчинені для виконання плану, повинні свідчити про неможливість відміни цього плану або внесення до нього будь-яких змін»	П(С)БО 27 уможливило відмову від реалізації необоротного активу, на відміну від МСФЗ 5. При здійсненні реалізації необоротного активу міжнародні стандарти не передбачають відмови від реалізації, тому націлені на гарантований продаж активу, на противагу їм національні стандарти допускають таку відмову, чим зумовлюють подальше зростання витрат, пов'язаних з їх подальшим утриманням на балансі, та зменшення доходів від продажу необоротних активів
5	Відсутність поняття непоточних активів, утримуваних для розподілу власникам та поняття непоточних активів (або ліквідаційних груп), яких збираються позбутися	Нааявні поняття непоточних активів, утримуваних для розподілу власникам та поняття непоточних активів (або ліквідаційних груп), яких збираються позбутися	Відсутність у П(С)БО 27 жодної згадки про наведені поняття в МСФЗ 5
6	П.1 р.2: «Період завершення продажу може бути продовжено на строк більше одного року в разі, якщо це обумовлено обставинами, які перебувають поза контролем підприємства, яке продовжує виконувати план продажу»	П.9: «Події чи обставини можуть продовжити період завершення продажу за межі одного року. Подовження періоду завершення продажу не заважає класифікувати актив (або ліквідаційну групу) як утримуваний для продажу, якщо затримка була спричинена подіями чи обставинами, які перебувають поза контролем суб'єкта господарювання, а також якщо є достатні свідчення того, що суб'єкт господарювання продовжує виконувати план продажу активу (або ліквідаційної групи)»	У П(С)БО 27 зазначається, що подовження періоду завершення продажу зумовлюється подіями, які перебувають поза контролем підприємства, яке виконує план продажу, тобто мається на увазі стовідсоткове виконання плану попри певні зовнішні події, наприклад, підприємство очікує надходження економічної вигоди від продажу, але неочікувана пожежа в суб'єкта-покупця раптово перериває план продажу, в результаті чого кошти спрямуються не на придбання нового об'єкта необоротних активів, а на відновлення втраченого майна. Натомість МСФЗ 5 надає нам дві окремі умови, за яких продаж подовжується на строк більше 1 року – через неконтрольовані події та якщо план продажу виконується, тобто план може і не виконуватись, а неконтрольована подія матиме місце. Наприклад, підприємство не може спрогнозувати непередбачуваний продаж, коли воно не планує продавати актив, але знаходиться покупець, від умов якого воно не може відмовитись. Або якщо підприємство-продавець відмовляється від реалізації необоротного активу з вагомих причин, то тоді треба знову перекласифікувати такий актив з утримуваних для продажу до складу необоротних. Якби мова йшла про невиконання плану продажу в межах 1 року, то це б суперечило п. 8 МСФЗ 5, де засвідчується «неможливість відміни цього плану або внесення до нього будь-яких важливих змін», чого немає серед вимог П(С)БО 27. У такому разі покупець не мав би права відмовлятися від придбання, а продавець – від продажу об'єкта

субрахунку 286, а доходи та витрати від їх продажу віднесені до операційної діяльності підприємства. Нагадаємо, що до внесення таких змін облік реалізації основних засобів регулювало П(С)БО 7 «Основні засоби». Облік продажу нематеріальних активів також здійснюється у відповідності з вимогами П(С)БО 27. Вказані нововведення стали причиною численних дискусій щодо доцільності та економічної обґрунтованості такого перегрупування активів. Тому законодавче забезпечення необоротних активів, утримуваних для продажу, потребує вдосконалення. У такому разі приходять на допомогу норми МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [10], в якому ґрунтовніше розкривається інформація щодо таких активів. Проте при аналізі нормативно-правових актів виявляються певні протиріччя, які ми представимо у вигляді таблиць 3-7. Нижче описано протиріччя в обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, виявлені при порівнянні норм П(С)БО 7 та П(С)БО 27 (таблиця 3).

Аналіз норм законодавчих актів, що стосуються обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, доречно почати з визначення умов, за яких необоротний актив можна переводити до складу необоротних активів, утримуваних для продажу. Вони передбачені у п. 1 р. II П(С)БО 27. Отже, перш ніж продати об'єкт необоротних активів, варто перевірити, чи виконано всі умови для їх перегрупування до складу оборотних активів. Умови, щодо яких виникають протиріччя, описано нижче (таблиця 4).

Щодо умови дотримання періоду продажу, який, згідно з умовами визнання необоротних активів, утриманих для продажу, має обмежуватися одним роком з дати визнання їх такими, то цей термін може бути подовжено, оскільки такі матеріальні активи завжди довгострокові і процес їх продажу зазвичай є тривалим в часі. Так, в п. 1 р. II П(С)БО 27 зазначено: «Період завершення продажу може бути продовжено на строк більше одного року в разі, якщо це обумовлено обставинами, які перебувають поза контролем підприємства, яке продовжує виконувати план продажу». Тому якщо продаж активу здійснюватиметься довше, ніж рік, то суб'єкт господарювання повинен оцінювати витрати на продаж за їх теперішньою вартістю (дисконтованою сумою). Так зазначає п. 17 МСФЗ 5. Також у п. 17 МСФЗ 5 йдеться про те, що будь-яке збільшення поточних витрат на продаж, яке виникає з плином часу, повинно відображатися у звіті про прибутки та збитки як фінансові витрати. Але у П(С)БО 27 подібні вказівки відсутні. Отже, МСФЗ 5 з більшими вимогами під-

ходить до критеріїв визнання необоротного активу, утримуваного для продажу.

Багато авторів, зокрема такі як С.Ф. Хома, О.Ф. Вареник, З.В. Задорожний, М.В. Єрмолаєва, П.М. Кузьмович, О.В. Мойсеєва, І.А. Чалий, вважають необхідністю залишати необоротні активи, утримувані для продажу, у складі необоротних активів. Хоча, згідно з чинним П(С)БО 27 (розділу II п. 6) як основним нормативно-правовим актом щодо таких активів – необоротні активи, група вибуття, які визнані утримуваними для продажу, припиняють визнаватися у складі необоротних активів, а відтак на необоротні активи, утримувані для продажу, амортизація не нараховується.

Протиріччя, які виникають при порівнянні вимог Інструкції про застосування Плану рахунків та П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» зазначено нижче (таблиця 5).

Отже, з метою прийняття раціональних управлінських рішень у сфері обліку продажу необоротних активів варто ввести спеціальний субрахунок для необоротних активів, утримуваних для продажу, у складі необоротних активів та здійснювати продаж, якщо він планується в довгостроковому періоді, тобто більшому за рік, без переведення на цей субрахунок. Внаслідок цього буде потреба у внесенні змін до певних нормативних актів України, насамперед до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, а також до розділу «Вибуття основних засобів» П(С)БО 7 «Основні засоби» щодо встановлення вимоги продажу необоротних активів протягом періоду більше одного року за умови повного контролю підприємством, яке виконує план продажу, всіх обставин стосовно цього продажу. Таким чином, відновлюється вимога списання з балансу об'єкта основних засобів у разі його вибуття внаслідок продажу, яка колись була скасована. Так, згідно із Наказом Міністерства фінансів України «Зміни до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 14.10.2008 р. № 1238 [4], у пункті 33 П(С)БО 7 та пункті 34 П(С)БО 8 слово «продажу» було виключено. Тепер ведення обліку необоротних активів, які незаплановано вибули з експлуатації в господарській діяльності у звітному періоді, на рахунку 10 «Основні засоби» до моменту реалізації не буде суперечити П(С)БО 7, з якого раніше було вилучено вимогу списання з балансу об'єкта основних засобів у разі його продажу. Тобто тепер, як пропонується, знову може бути реальним продати об'єкт, утримуваний для використання в діяльності.

Таблиця 5

**Виявлені протиріччя в обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, в П(С)БО 27 та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій**

№ п/п	Інструкція про застосування Плану рахунків [15]	П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [6]	Коментарі
1	Для об'єктів, що визнані утримуваними для продажу, призначено субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 28 «Товари»	П.6 р.2: «Необоротні активи, група вибуття, які визнані утримуваними для продажу, припиняють визнаватися у складі необоротних активів»	Рахунок 28 «Товари» використовується для обліку руху товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ), що надійшли на підприємство з метою продажу. Але необоротні активи вважати ТМЦ недоцільно. До того ж цей рахунок використовують в основному збутові, торгові та заготівельні підприємства і організації, а також підприємства громадського харчування. До того ж ані в П(С)БО 27, ані в МСФЗ 5 не зафіксоване положення про те, що вартість необоротних активів, призначених для продажу, повинна приводитися саме у складі оборотних статей балансу

Таблиця 6  
Виявлені протиріччя в обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, в П(С)БО 7, МСБО 16 та Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів

№ п/п	П(С)БО 7 «Основні засоби» [7]	МСБО 16 «Основні засоби» [11]	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [13]	Коментарі
1	П. 33 розділу «Вибуття основних засобів»: «об'єкт основних засобів вилучається з активів (списується з балансу) у разі його вибуття внаслідок безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом»	П. 69: «Вибуття об'єкта основних засобів може відбуватися багатьма різними шляхами (наприклад, шляхом продажу, укладання угоди про фінансову оренду або дарування)»	П. 40 розділу 8 «Облік вибуття основних засобів»: «Об'єкт основних засобів перестає визнаватися активом (списується з балансу) у разі його вибуття внаслідок продажу, ліквідації, безоплатної передачі, нестачі, остаточного псування або інших причин невідповідності критеріям визнання активом»	Норми П(С)БО 7 та Методичних рекомендацій не суперечать один одному, оскільки твердять одне і те саме. Проте Методичні рекомендації зазначають ширше коло шляхів вибуття необоротного активу, у тому числі передбачають продаж, при припиненні визнання його активом. Так само визначення продажу як способу вибуття необоротного активу передбачає і МСБО 16

Таблиця 7  
Виявлені протиріччя в обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, в П(С)БО 8, МСБО 38 «Нематеріальні активи» та Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку нематеріальних активів

№ п/п	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [8]	МСБО 38 «Нематеріальні активи» [12]	Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [14]	Коментарі
1	П. 34: «Нематеріальний актив списується з балансу в разі його вибуття внаслідок безоплатної передачі або неможливості отримання підприємством / установою надалі економічних вигод від його використання»	П. 114: «Вибуття нематеріального активу може відбуватися різними способами (наприклад, шляхом продажу, укладання угоди про фінансову оренду або як безоплатна передача)»	П. 6.1: «Об'єкт нематеріальних активів списується з балансу в разі його вибуття внаслідок безоплатної передачі або неможливості отримання підприємством надалі економічних вигод від його використання»	Норми П(С)БО 8 та Методичних рекомендацій не суперечать один одному, оскільки твердять одне й те саме. І при цьому ширше коло шляхів вибуття необоротних активів у цих Методичних рекомендаціях не надається. Проте визначення продажу як способу вибуття необоротного активу передбачає МСБО 38

С.Ф. Голов та В.М. Костюченко вважають, що визнання об'єкта основних засобів активом припиняється у разі його продажу та коли не очікуються майбутні економічні вигоди від його використання або продажу [17].

Якщо існує висока ймовірність продажу необоротного активу в межах року, то варто переводити актив на введений субрахунок. У такому разі дотримуються всі існуючі норми П(С)БО 27. До того ж, якщо порівняти вимогу п. 33 розділу «Вибуття основних засобів» чинного П(С)БО 7, вимогу п. 40 розділу 8 «Облік вибуття основних засобів» чинних Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів та п. 69 МСБО 16, то є суттєве розходження. Протиріччя в обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, що виникають при порівнянні норм П(С)БО 7, МСБО 16 та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів, представлено нижче (таблиця 6).

У Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів перелічуються й інші шляхи вибуття необоротного активу, у тому числі продаж, при припиненні визнання його активом.

Порівняємо норми П(С)БО 8, Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів та МСБО 38 стосовно продажу. Протиріччя, виявлені в обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, в перелічених нормативних документах покажемо нижче (таблиця 7).

Отже, на відміну від Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів продажу як способу вибуття не передбачають.

У результаті проведених порівнянь бачимо, що міжнародні і національні стандарти в певній мірі є різноспрямованими у своїх нормах. Пропозиція

внести субрахунок для обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, у складі необоротних активів дозволить відновити вимогу списання з балансу об'єкта основних засобів у разі його вибуття внаслідок продажу.

Тож, на наш погляд, для того, щоб підвищити ефективність ведення обліку продажу необоротних активів та для прийняття раціональних управлінських рішень в сфері продажу необоротних активів суб'єктом господарювання, не варто опиратися лише на вимоги П(С)БО 27, оскільки його норми не є вичерпними і достатніми для розуміння не лише сутності необоротних активів, утримуваних для продажу, а і методики формування у бухгалтерському обліку інформації про них, та не повністю розкривають зміст усіх аспектів щодо обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, зокрема щодо того, в якому класі, на якому рахунку та субрахунку Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій доречно обліковувати цей об'єкт обліку, граничного терміну здійснення продажу, порядку продажу необоротних активів, які використовувались в діяльності підприємства, повернення необоротних активів, утримуваних для продажу, до складу необоротних активів в результаті відмови від їх реалізації тощо.

**Висновки з проведеного дослідження.** За результатами здійсненого дослідження можна зробити такі висновки. Не варто відносити об'єкт необоротного активу до складу утримуваних для продажу, якщо не виконується хоча б одна умова визнання їх такими.

Варто відкоригувати п.12 П(С)БО 27, який передбачає відмову від реалізації необоротного активу, з огляду на вимогу МСФЗ 5 щодо неможливості відміни плану продажу чи внесення до нього змін. Тобто при здійсненні реалізації необоротного активу

міжнародні стандарти не передбачають відмови від реалізації, тому націлені на гарантований продаж активу, на протиположний їм національні стандарти допускають таку відмову, чим зумовлюють подальше зростання витрат, пов'язаних з їх подальшим утриманням на балансі, та зменшення доходів від продажу необоротних активів.

Варто уточнити в П(С)БО 27, до якого граничного терміну можна здійснювати продаж, а також трактування подовження терміну завершення продажу в П(С)БО 27 та МСФЗ 5.

Необхідним є надати точне і коректне визначення необоротних активів, утримуваних для продажу, в П(С)БО 27.

Важливим кроком буде внесення змін до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій стосовно відміни субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу», натовість слід ввести спеціальний субрахунок для необоротних активів, утримуваних для продажу, у складі необоротних активів та здійснювати продаж, якщо він планується в довгостроковому періоді, тобто більшому за рік, без переведення на цей субрахунок і таким чином відновити вимогу списання з балансу об'єкта основних засобів у разі його продажу, яку раніше було скасовано. У такому разі пропонується гармонізувати національні стандарти і Методичні рекомендації, визнавши продаж способом вибуття активів при списанні з балансу.

Варто доповнити П(С)БО 27 поняттями «непоточні активи, яких збираються позбутися» та «непоточні активи, утримувані для розподілу власникам», які зазначаються в МСФЗ 5. Тобто міжнародні стандарти нас ближче знайомлять з об'єктами обліку, ніж П(С)БО.

За допомогою здійснених нами порівнянь нормативно-правових актів стосовно обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, в національній та міжнародній системі обліку висвітлено реальну картину нормативно-правового забезпечення досліджуваних об'єктів і виявлено деякі розбіжності в нормах, представлених у цих актах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Наказ Держкомстату «Про затвердження типових форм первинного обліку» від 29.12.1995 р. № 352 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine.uapravo.net/data/base57/ukr57058.htm>.
4. Наказ МФУ «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів МФУ з бухгалтерського обліку» від 05.03.2008 р. № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0225-08>.
5. Наказ МФУ «Зміни до деяких нормативно-правових актів МФУ з бухгалтерського обліку» від 14.10.2008 р. № 1238 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1084-08>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, що утримуються для продажу, та припинена діяльність», затверджене Наказом МФУ від 02.07.2007 р. № 779 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом МФУ від 18.10.1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 (МСФЗ 5) «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_023](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_023).
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014).
12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38) «Нематеріальні активи» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050).
13. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені Наказом МФУ від 30 вересня 2003 року № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=293623](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293623).
14. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені Наказом МФУ від 16 листопада 2009 р. № 1327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faa.org.ua/content/view/918/35/>.
15. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ МФУ від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
16. Вареник О.Ф. Облік необоротних активів, утримуваних для продажу [Текст] / О.Ф. Вареник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу: науковий економічний журнал. – Бердянськ. – 2010. – № 1(9). – С. 116-120.
17. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами [Текст] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра. – 2004. – 880 с.
18. Семейон В.С. Поняття необоротних активів, їх класифікація та склад [Текст] / В.С. Семейон // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Житомирський державний технологічний університет. – Житомир : ЖДТУ. – 2009. – № 3. – С. 161-167.
19. Хома С.Ф. Особливості обліку необоротних активів, утримуваних для продажу [Текст] / С.Ф. Хома // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 4. – С. 20-24.

## СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330

**Завгородня О.С.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри комп'ютерних систем і технологій**Харківського національного університету імені Семена Кузнеця*

### **ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ ЛЕКЦІЙНИХ МОДУЛІВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ**

Стаття присвячена застосуванню інструментів електронного навчання в діяльності українських підприємств та організацій. Розкрито поточні умови вибору інструментів електронного навчання та особливості їх використання. Окреслено особливості створення та використання інтерактивного лекційного модуля, а також проаналізовано практичні результати його використання.

**Ключові слова:** електронне навчання, інтерактивна лекція, методи дистанційного навчання, інформаційні технології у навчанні, результати використання інтерактивних лекційних модулів.

#### **Завгородня О.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ЛЕКЦИОННЫХ МОДУЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ**

Статья посвящена использованию инструментов электронного обучения в деятельности украинских предприятий и организаций. Отображены текущие условия выбора инструментов электронного обучения и особенности их использования. Очерчены особенности создания и использования интерактивного лекционного модуля, а также проанализированы практические результаты его использования.

**Ключевые слова:** электронное обучение, интерактивная лекция, методы дистанционного обучения, информационные технологии в обучении, результаты использования интерактивных лекционных модулей.

#### **Zavgorodnia O.S. PRACTICE CASE OF INTERACTIVE LECTURE MODULES USAGE AS E-LEARNING INSTRUMENT**

The article covers main points of e-learning instruments usage at Ukrainian enterprises and organizations. Current conditions of e-learning instruments choice are described as well as the peculiarities of their usage. The key aspects of creation and utilization of interactive lecture module are revealed, the practice case of its usage is analyzed.

**Keywords:** e-learning, interactive lecture, remote learning methods, information technologies in education, practice case of interactive lecture modules usage.

**Постановка проблеми.** Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) значно прискорює темпи змін у глобалізованому економічному середовищі та зумовлює необхідність та доцільність їх використання у практиці роботи підприємств. Одним із прикладів використання ІКТ у практиці роботи українських та зарубіжних підприємств є поширення електронного дистанційного навчання (e-learning). Воно здійснюється на робочому місці (без відриву від виробництва) через засоби електронної комунікації та зараз набуває надзвичайної популярності [1]: 45% респондентів (з 729 досліджених підприємств) розширювали використання цього методу, хоча дуже ефективним його вважали лише 7% респондентів. Причиною поширення електронного навчання є у першу чергу поява технологічної бази на підприємствах, по-друге, можливість значного здешевлення масового навчання, не менш важливими чинниками є також зниження ефективності традиційних методів навчання для окремих груп працівників (професійна діяльність яких пов'язана з ІКТ), а також появою нових форм організації праці (застосування колективного електронного робочого простору, дистанційної роботи) тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробкою та практикою впровадження різноманітних методів та інструментів індивідуального та колективного навчання персоналу займалося багато закордон-

них та вітчизняних вчених, серед яких К. Арджиріс, М. Армстронг, Т.Ю. Базаров, Е. Венгер, Е. Екслерд, А.Я. Кибанов, Е. Купріянов, М.І. Магура, Е. Майклз, В.І. Маслов, Ю.Г. Одегов, Дж.М. Рід, П. Сенге, У. Снайдер, Р. Фельпс, Х. Хендфілд-Джонс та ін. Їх науковий доробок формує базис для досліджень нових методів навчання, сформованих із використанням ІКТ. Роботи Р.Г. Карпендера, Р.С. Кларка, Р.С. Мейера, Д. Морісона, А. Кітченхема, В.С. Ванга, В.П. Беспалько, В.А. Кайміна, Е.С. Полата, П.М. Лапчіка та ін. присвячено саме питанням використання методів та інструментів електронного навчання у діяльності підприємств і організацій. Однак використання таких ІКТ у процесі навчання персоналу потребує оновлення підходів до реалізації навчання на підприємствах та урахування особливих умов діяльності українських підприємств, що безпосередньо впливає на успіх обраних стратегій розвитку персоналу. Робіт, присвячених розкриттю особливостей застосування методів електронного навчання в діяльності українських підприємств та організацій, практиці адаптації таких методів, представлено дуже мало.

**Мета статті.** Виходячи із нагальної потреби поширення ефективних інструментів та практик використання електронного навчання в діяльності українських підприємств та організацій, основною метою роботи є розкриття особливості здійснення такого

навчання та визначення інструментів і практик електронного навчання, що здатні забезпечити ефективне навчання працівників підприємств.

**Вклад основного матеріалу.** Згідно досліджень Д. Морісона [2, с. 113], важливими елементами, що зумовлюють використання тих або інших стратегій електронного навчання, зумовлено наявністю бізнесової потреби, технології, контенту, корпоративної культури. Цей перелік чинників використання електронного навчання має бути доповнений практикою використання таких методів, інфраструктури ринку електронного навчання та наявністю персоналу, що здатні сприймати такі новації. Розглянемо зазначені чинники більш детально.

Поглиблення інтеграційних процесів у розрізі інформатизації економічної діяльності створює інформаційно насичені середовища, що зумовлюють необхідність підготовки персоналу для виконання зазначених робіт та завдань (таким, що потребують ІКТ-навичок персоналу). Потребу економіки розвинених країн у ІКТ-навичках персоналу зумовлено загальним впровадженням та глибинною перебудовою економіки через використання ІКТ: Інтернет зокрема та ІКТ у цілому змінюють сутність виконуваних працівниками робіт, знижують обсяги рутинної ручної та розумової праці [4; 5], формують нові вимоги до роботи персоналу.

Важливим кроком у визнанні важливості ІКТ-навичок є включення їх до переліку показників грамотності, що відстежуються Організацією економічного співробітництва та розвитку у рамках програми PIAAC (Programme for the International Assessment of Adult Competencies – Програма з міжнародної оцінки компетенцій дорослих) [10]. Узагальнено до ІКТ-навичок (у рамках програми PIAAC) відносять навички прийняття рішень у технологічно насичених середовищах. Їх вимірюють у розрізі приватного та трудового життя. Зазвичай виділяють три рівні володіння ІКТ-навичками [6]: ІКТ-спеціалісти, висококваліфіковані користувачі ІКТ та користувачі із базовим рівнем володіння ІКТ-навичками. Володіння ІКТ-навичками передбачає розуміння широкого переліку знань (що варіюється у відповідності до рівня володіння ІКТ-навичками, їх прикладного змісту), він узагальнено відображає рівень технічної грамотності та відображає перспективні можливості особи до освоєння нових технологій, технологічних платформ та пристроїв.

Посилена увага до ІКТ-навичок з боку міжнародних інституцій та державних регуляторів зумовлена стрімкими та незворотними змінами соціального та економічного життя суспільств економічно розвинених країн, що передбачає наявність ІКТ-навичок як необхідну передумову соціалізації населення та працевлаштування. Для задоволення потреб економіки України у працівниках з ІКТ-навичками найбільш необхідні кваліфіковані ІКТ-користувачі, що зможуть забезпечити зростання рівня інформатизації усіх галузей економіки та інтеграції їх до світових систем. Неможливо також заперечувати потребу української економіки у навичках ІКТ-лідерства, що надасть можливість використати наявні конкурентні переваги та можливості ІКТ-галузі України. Наразі також існує потреба у працівниках із базовим рівнем ІКТ-навичок, що зможуть забезпечити поточні процеси поступової інформатизації. Однак актуальність такого рівня навичок поступово знижується. Розвиток ІКТ-навичок можна досягти у першу чергу через реалізацію стратегій електронного навчання, оскільки зумовлює адаптацію персоналу до ІКТ у

повсякденному житті підприємств та надає можливість навчатися професійним навичкам паралельно із реалізацією та поглибленням ІКТ-навичок.

Забезпечити такі потреби економіки і ІКТ-навичках наразі може лише обмежена частка населення. На жаль, рівень освоєння ІКТ-навичок старшими поколіннями є низьким (за суб'єктивною думкою автора). Найбільш перспективними групами для забезпечення зазначених потреб є населення, що навчалось відносно недавно та вийшло на ринок із сформованими ІКТ-навичками (особи віком 25–34 роки із кваліфікацією у галузі ІКТ). Також високим потенціалом характеризується молодь, що наразі навчається в університетах та здобуває освіту, формує ІКТ-навички різного рівня.

У результаті дослідження практики використання ІКТ у студентському середовищі у цілому та у навчальному процесі зокрема [7] було підтверджено високу Інтернет-активність студентів. З метою аналізу характеру використання ІКТ та їх зв'язку із соціально-психологічними характеристиками респондентів, їх успішністю було проведено опитування студентів 3–5-го курсів різного віку у кількості 138 осіб. При аналізі доступності інформаційних технологій для студентів було виявлено, що переважна більшість має власний комп'ютер (44,6%) або має доступ до комп'ютера (ще 14,39%). До того ж у 43,88% опитаних Інтернет підключений постійно або майже постійно (ще 12,95%). Безперервне підключення до мережі Інтернет через Wi-Fi вузу забезпечують 15,83% респондентів та 7,19% роблять це часто. Таким чином, близько 23% респондентів забезпечені не просто власними комп'ютерами, але ці машини є портативними та із вбудованим доступом до нових ІКТ. Серед опитаних 10,07% користуються Інтернетом одну годину на день, 11,51% – дві-три години, 13–67% – чотири-шість годин на день, 10,79% – більше шести годин на тиждень, 4,31% – два-три рази; 3,59% – не користуються Інтернетом, 7,19% – користуються мережею Інтернет час від часу. Отже, близько 89% студентів користуються Інтернетом щотижнево. Такі дані співвідносяться із загальноєвропейськими даними та забезпечують українській студентській молоді добрі позиції Інтернет-користування.

Окремої уваги заслуговує наявність технічних та технологічних можливостей використання ІКТ у повсякденній практиці підприємств, що безпосередньо впливає на можливість впровадження електронного навчання на підприємствах. Широкого вжитку ІКТ знайшли у фінансовій сфері: використанні електронних пластикових карток та послуг електронного банкінгу, поширенні електронної комерції та зростанню обсягу продажів товарів та послуг через Інтернет, відстеження кредитних історій через електронні бази даних та моніторингу платежів тощо. Практика розрахунку пластиковими картками (електронні гроші) витісняє паперові аналоги.

Електронні гроші та можливість здійснення транзакцій дистанційно (за допомогою Інтернет) стало основою розквіту електронної комерції, що зростає у окремих нішах та ринках швидше, ніж традиційний сегмент [8]. Залучення до електронної комерції в середньому 15% усіх підприємств Європейського Союзу свідчить не тільки про значне поширення цих технологій у повсякденне економічне життя, але й формує нові вимоги до працівників, що обслуговують зазначену діяльність, впроваджуючи ІКТ до робочих процесів працівників торгівлі, транспорту, зв'язку, фінансового сектору.

Інформаційно-комунікаційні системи обслуговування економічної діяльності підприємств створюють нові можливості для бізнесу, скористатися якими намагається все більша частка підприємств [8]. У середньому 50% підприємств країн Європейського Союзу використовують автоматичний обмін даними із зовнішніми ІКТ-системами, підвищуючи таким чином рівень інтеграції усієї економічної системи. Привертає увагу помірний рівень інтеграції інформаційних систем постачальників та/або клієнтів підприємств. Наявність таких процесів у економіці є передумовою впровадження заощадливого виробництва. Зазначену можливість використовують обмежено (не більше 50% підприємств у економіках окремих країн), однак її наявність свідчить про приховані конкурентні переваги.

Для всебічного аналізу інформатизації української економіки суттєво бракує оприлюднених статистичних даних, збір яких відбувається переважно на нерегулярній основі. Згідно наявних статистичних даних [3], використання ІКТ на українських підприємствах поступово зростає. Наразі 91,1% обстежених підприємств у 2012 р. оснащені персональними комп'ютерами, 86,7% із них мали доступ до мережі Інтернет, а 39,8% – функціонуючий веб-сайт. Наведені показники варіюються у відповідності до видів діяльності, однак у цілому відображають факт проникнення ІКТ у економічне життя українських підприємств. Однак можливо із впевненістю зазначити, що технічні можливості здійснення електронного навчання на підприємствах і у організаціях існують, а економічна потреба у такому виді навчання лише посилюватиметься.

Окремо варто зазначити недостатній рівень сформованості ринку електронного навчання на теренах України, що зумовлено не тільки недостатньо високим рівнем проникнення ІКТ у повсякденне життя населення та підприємств, а також проблемами захисту інтелектуальної продукції, малою ємністю ринку, низьким рівнем довіри до електронного навчання як платформи розвитку персоналу.

Електронне навчання є прогресивною платформою розвитку персоналу українських підприємств, і потреба у такому навчанні поступово зростає. Однак практика використання систем електронного навчання на українських підприємствах наразі є у зародковому стані, що значно звужує перелік інструментів і методів реалізації електронного навчання.

До основних форм реалізації електронного навчання можна віднести веб-базоване навчання, модульне навчання (навчальні модулі завантажуються з системи і можуть бути використані на персональних пристроях), коробочні рішення (навчальні системи або модулі, що розміщуються на носіях замовника та надалі оновлюються тільки засобами перевстановлення) [2].

У практиці українських підприємств і організацій є використання спрощених форм електронного навчання, наприклад, навчальних модулів, що скомпільовані у єдину оболонку у форматі, що може бути використаним із мінімальною кількістю заздалегідь встановленого програмного забезпечення. Таке зумовлено меншою вартістю модулю у порівнянні із повнофункціональною системою, можливістю оптимізувати витрати на навчання, закупаючи вузькоспеціалізовані продукти, тощо. До таких модулів відносяться інтерактивні лекційні модулі, що поєднують у собі не тільки лекційний матеріал, але і практичні вправи, тести, ігри тощо. Навчальний матеріал повинен бути представлений покро-

ковими цілісними одиницями, що включають весь спектр необхідних і достатніх матеріалів для засвоєння кожної з них. Інтерактивна лекція дає можливість користувачам працювати індивідуально, в парах або невеликими групами. Розширений функціонал інтерактивного лекційного модуля (забезпечений механізмами зворотного зв'язку) дозволяє оперативно контролювати якість та швидкість засвоєння навчального матеріалу. У ході інтерактивної лекції доцільно використовувати мультимедійні технології. Вони забезпечують нелінійну організацію змістовної інформації; надають зручні можливості роботи з текстом за рахунок виділення в них ключових об'єктів, таких як слова, фрази, зображення, і організацію перехресних посилань між ними; значно спрощується уточнення термінів і визначень у процесі навчання. Рівень засвоєння матеріалу перевіряється сучасними ІКТ-системами тестування, повністю автоматизуючи цей процес.

Наявність зворотного зв'язку, обумовленого використанням інтерактивних технологій у процесі навчання, дозволяє викладачеві для кожного з користувачів вибудовувати індивідуальні, унікальні траєкторії навчання. Причому розвиток і рух користувачів обраними траєкторіями суто індивідуальні і не синхронні.

Для практичної реалізації та апробації здійснення електронного навчання у рамках організацій було обрано дисципліну системи підтримки прийняття рішень (СППР), що охоплює теоретичні основи і методи вирішення складних управлінських проблем із застосуванням комп'ютерних систем підтримки рішень. Системи підтримки прийняття рішень (СППР) є методичною основою для вибору моделей і методів ефективного прийняття рішень і заснованих на їх основі комп'ютерних систем підтримки прийняття рішень, організації процесів підтримки рішень на підприємствах різних форм з використанням СППР. Для апробації було реалізовано інтерактивний лекційний модуль з теми «Збір та аналіз інформації про стан галузі на основі відкритих статистичних джерел».

Створення сценарію інтерактивного лекційного модулю (рис. 1) було зумовлено особливими вимогами як то: забезпечення двомовності усіх матеріалів (російською та англійською мовами); створення аудіосупроводження лекції двома мовами та відповідних відеоматеріалів; здійснення контролю засвоєння матеріалу за допомогою простих та наскрізних інтерактивних тестів; підтримка нелінійного переходу по лекції; можливість перегляду (запуску) при наявності лише базового програмного забезпечення.

В ході розробки дизайну інтерактивної лекції був обраний не нав'язливий та водночас простий стиль. Всі використані кольори спокійні та дають змогу користувачу зосередитись не на дизайні, а безпосередньо на інформації, яка подана у лекції. Створений дизайн відповідає сучасним вимогам, він зацікавлює слухачів лекції та водночас не відволікає їх від матеріалу поданого у лекції.

Сформовано інтерактивну мультимедійну лекцію було засобами AutoPlayMediaStudio, що пропонує широкий вибір опцій і підтримку для більшості популярних технологій. Множинні інтерактивні елементи і об'єкти були вставлені в кожен слайд, забезпечуючи численний вибір або складні, реалістичні моделювання.

Для підтримки двомовності інтерактивної лекції було зверстано англійськомовні та російськомовні сторінки, перехід між якими забезпечено інтерактивними елементами.

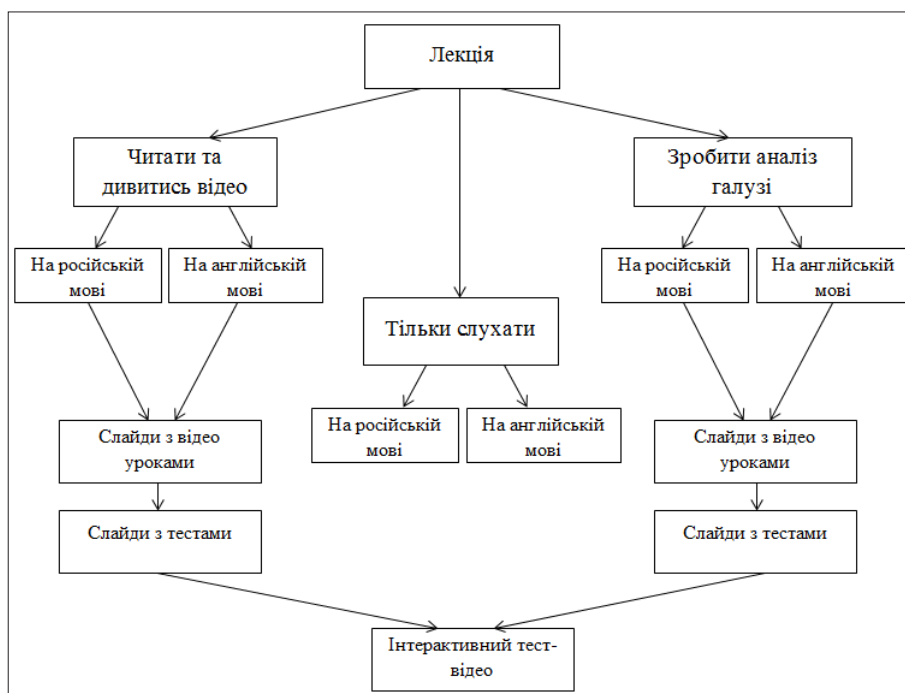


Рис. 1. Схема сценарію мультимедійного лекційного модулю

Для оптимізації використання технічних ресурсів відеоматеріали було збережено окремо від аудіодоріжок, тому при зміні мови відеоматеріалу було забезпечено перехід до відповідного аудіосупроводу (рис. 2).



Рис. 2. Слайд з можливістю перегляду відеоматеріалу

Усі елементи лекції було протестовано на 24 користувачах, більшість з яких є двомовними (вільно володіють англійською та російською мовами), однак частина респондентів володіє лише англійською. У результаті проведеного тестування та подальшого опитування респондентів щодо якості створеного мультимедійного модуля, змісту матеріалу, цілісності його подання було виявлено таке.

Респонденти зазначили зручність використання інтерактивного мультимедійного лекційного модуля для вивчення теми дисципліни. Значними перевагами створеного модуля було зазначено його інтерактивність (наявність усіх типів контенту), можливість вибору траєкторій навчання та форм подачі матеріалу, наявність наскрізної цілісної вправи за виконанням матеріалом. Можливість вибору траєкторій навчання та форм подачі матеріалу було сприйнято вкрай позитивно, оскільки дозволило частині

користувачів прослухати текстово-лекційну частину у транспорті (що було забезпечено також модульністю системи та наявністю усіх вбудованих програвачів звуку та відео), а потім перейти до виконання тестових завдань. Для іншої групи респондентів вкрай важливо було продивитися спочатку усе відео, щоб зрозуміти концепцію усього матеріалу цілісно, а вже потім переходити до послідовного вивчення усіх окремих частин лекційного модулю.

У якості суттєвого зауваження було зазначено якість відео, що використовується у інтерактивному модулі, – більшість користувачів звикли до відео якості HD. Однак реалізація зазначеного побажання потребує значного підвищення ємності модулю, тому є важким технічним протиріччям: занадто великий обсяг інтерактивного лекційного модулю звужує перелік пристроїв, на якому може бути переглянутий.

У результаті створеного та протестованого інтерактивного лекційного модуля було доведено теоретичне положення про можливість та доцільність використання у навчанні без відриву від виробництва інтерактивного лекційного модулю як інструменту електронного навчання.

**Висновки.** Науковим результатом роботи є положення про те, електронне навчання як форма реалізації навчальної діяльності відповідає усім сучасним вимогам до навчання без відриву від виробництва, а саме: гнучкості подання, оновлюваності матеріалу, індивідуалізації траєкторії навчання, можливості навчання у вільний (або нерегламентований заздалегідь, зручний) час, забезпечує зручну для користувача форму подання матеріалу та перевірки якості засвоєння, забезпечує здешевлення навчання. У якості «бюджетної» форми електронного навчання можуть бути використані інтерактивні лекційні модулі, доведено можливість та ефективність їх використання у навчанні без відриву від виробництва. Практичним підґрунтям отриманого результату є створений та протестований інтерактивний лекційний модуль на тему «Збір та аналіз інформації про стан галузі на



основі відкритих статистичних джерел» з навчальної дисципліни «Системи підтримки прийняття рішень» (СППР) як інструмент електронного навчання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Learning and development // Annual survey report 2008. Chartered Institute of Personnel Development. – 2008. – April Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.cipd.co.uk>. (pp. 11, 12).
2. Morrison D. E-learning strategies: How to get implementation and delivery right first time / Don Morrison. – England : Wiley Publishing. – 2003. – 428 p.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Levy F. How technology changes demands for human skills / F. Levy. – OECD Education working papers, № 45. – OECD publishing, 2010 [Electronic resource]. – Access mode : <http://dx.doi.org/10.1787/5kmhds6c zqzq-en>.
5. Knowledge networks and markets. – OECD Science, Technology and Industry policy papers, № 7. – OECD publishing, 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://dx.doi.org/10.1787/5k44w-zw9q5zv-en>.
6. ICT skills and jobs for a greener and smarter economy. – OECD Digital economy papers, № 198. – OECD publishing, 2012 [Electronic resource]. – Access mode : <http://dx.doi.org/10.1787/5k-994f3prlr5-en>.
7. Пономаренко В.С., Назарова Г.В., Наумік К.В. та ін. Формування професійних компетентностей в умовах інформаційної економіки : монографія / [В.С. Пономаренко, Г.В. Назарова, К.В. Наумік та ін.] ; за заг. ред. д. е. н., проф. В.С. Пономаренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, – 2014. – 483 с.
8. Official site of Eurostat (European Commission on Statistics) [Electronic resource]. – Access mode : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
9. Tobias L. Connecting competence and performance in competency management: modeling, assessment, validation and use / L. Tobias, A. Dietrich, N. L. Stefanie // Sicilia M. A. (ed.) Competencies in organizational e-learning: comments and tools. – Hershey/PA : Idea Group Publishing. – 2009. – Pp. 83 – 119.
10. Official site of Organization of economic cooperation and development [Electronic resource]. – Access mode : <http://oecd.org>. – Title from the screen.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 12**

**Частина 2**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 25,34.  
Замов. № 23/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.